

ČESKÝ EXPORTÉR

KAZACHSTÁN A ÁZERBÁJDŽÁN

Díky obrovskému
nerostnému bohatství
jsou obě země
v hledáčku zahraničních
investorů





VAŠE FIRMA BUDE TOVÁRNA NA ÚSPĚCH

KDYŽ ZA SEBOU MÁTE ZÁZEMÍ CELOSVĚTOVÉ SKUPINY SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, HRANICE PŘEKROČÍTE MNOHEM SNÁZ. NAŠI ZKUŠENÍ PORADCI VÁM POMOHOU NAJÍT ŘEŠENÍ V OBLASTI DOTACÍ A INVESTIC DO VÝVOJE I VÝROBY.

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽÍ




Banka roku
2017



14



20



22

TÉMA

Kazachstán a Ázerbájdžán zvolily cestu od ropy k moderní ekonomice

4

ROZHOVOR

Snažte se Kazachům správně porozumět a při jednání čtete mezi řádky

8

ROZHOVOR

Přes potíže s financováním investic je Ázerbájdžán zemí s velkou perspektivou

10

POHLED NA REGION

Kazachstán: příležitosti a výzvy pro český byznys ve Střední Asii

12

NA CESTĚ

Raději se přizpůsobte a nevnucujte partnerům svá pravidla hry

14

KRÁTCE ZE SVĚTA

Regionální zprávy a novinky z Nigérie, Singapuru, Thajska, Austrálie a Saúdské Arábie

16

ODVĚTVÍ BYZNYSU

Exportéři staví či vybavují v zahraničí celé nemocnice a polikliniky

18

ÚSPĚŠNÝ EXPORTÉR

O výztuže cév firmy ELLA-CS stojí i na náročných trzích v Brazílii a Japonsku

20

INFORMAČNÍ SERVIS

Marocké království představuje pro Čechy stále velkou výzvu

22

Českým potravinářským firmám se v zahraničí daří a dál expandují

Exportní cena DHL UniCredit po dvacáté ocenila české vývozce

Národní ceny kvality a Medaile ministra průmyslu a obchodu jsou rozdány

České lustry zdobí knihovnu Světové obchodní organizace v Ženevě

Předpokladem úspěchu na cizích trzích je i nastavení účinných nástrojů k řešení sporů

KALENDÁŘ AKCÍ

Zahraníční veletrhy, kde mohou firmy využít společnou prezentaci

32

Exportní vzdělávání CzechTradu v roce 2018

České oficiální účasti na veletrzích

Vladimír Bártl

náměstek ministra průmyslu a obchodu



Vážení čtenáři, blíží se konec roku 2017, ve kterém česká ekonomika významně rostla – zařadila se mezi nejrychleji rostoucí země EU a ve třetím čtvrtletí zaujala třetí místo. Jsem rád, že k pozitivnímu vývoji a růstu výkonnosti ekonomiky velmi významně přispívají jak domácí spotřeba, tak zejména výkony zahraničního obchodu.

Myslím, že se ministerstvu průmyslu a obchodu i agentuře CzechTrade letos opravdu dařilo podporovat české exportéry celou řadou osvědčených nástrojů, účastí na podnikatelských misích do zahraničí počínaje a pomocí v konkrétních obchodních případech konče. Rád bych ale přece jen vyzdvihl jednu mimořádnou akci, ať už svým rozsahem či náročností, ale i svými výsledky. A sem, do tohoto čísla magazínu věnovaného Ázerbájdžánu a Kazachstánu, se mimořádně hodí. Je to české angažmá na Expo Astana 2017.

MPO dostalo vůbec poprvé úkol organizovat tak mimořádnou výstavu a ještě v rekordně krátkém čase. Chtěl bych proto ještě jednou poděkovat organizačnímu týmu komisaře Jana Krse a CzechTradu, vystavovatelům, zastupitelskému úřadu, dodavatelům zboží a služeb za spolupráci a podnikatelským reprezentacím za přípravu odborného doprovodného programu.

Naše expozice byla vtipná, hravá, s espretem a „chutnala“ odborníkům i běžným návštěvníkům, kterých přišlo mnohem více než v našich nejdávajících představách. Expo také pomohlo šířit dobré jméno Česka nejen v tomto specifickém regionu.

A za obrovský úspěch považují, že si pracovní skupina kazašského ministerstva energetiky vybrala hned dva české vystavovatelské projekty, které chce uplatnit při rozvoji své země. Zařízení na ekologické zpracování odpadu s pozitivní energetickou bilancí společnosti Hedviga Group a rychlodobíjecí elektrobuse firmy Škoda Electric se staly těmi nejlepšími vyslanci české důmyslnosti a dovednosti nejen v Kazachstánu. ■

Kazachstán a Ázerbájdžán zvolily cestu od ropy k moderní ekonomice

Snaha těchto zemí vymanit se ze silné závislosti na vývozu paliv a vybudovat pestrou strukturu hospodářství skýtá velké šance i pro zdejší vývozce.

Václav Lavička
vaclav.lavicka@economia.cz

Tuzemské firmy se v postsovětském prostoru dobře orientují a dokázaly na tamních trzích prorazit. Platí to rovněž o Střední Asii, kde dominuje Kazachstán, nebo o kavkazském regionu, kde se jako nejzajímavější jeví Ázerbájdžán. Je to ale stále málo, což dokazuje velice nízký podíl těchto zemí na českém vývozu.

Konkurence ve Střední Asii i v oblasti Kavkazu sílí. Obzvláště aktivní tam jsou Němci a Rakušané. Stačí se jenom podívat na webové stránky jejich institucí podporujících z veřejných peněz vývozní a investiční expanzi do tohoto složitého, ale perspektivního obchodního teritoria, kde si nezanedbatelný vliv stále udržuje Rusko. Přibývá obchodních soupeřů z Číny, Jižní Koreje, Turecka a Íránu.

Zatímco někteří členové Společenství nezávislých států se přimkli k Rusku, vláda v Baku se v posledních letech snaží o rovnováhu mezi Ruskem a Západem.

Kazachstán i Ázerbájdžán se kvůli svému obrovskému nerostnému bohatství těší velkému zájmu zahraničních investorů. Ti se zajímají zejména o ropná a plynová pole. Geologicky ověřené zásoby ropy Ázerbájdžánu se díky mohutnému přílivu přímých zahraničních investic zvýšily během uplynulých 20 let z 1,2 mld. barelů na přibližně sedm miliard barelů. V případě Kazachstánu z 5,3 miliardy na 30 miliard barelů, jak vyplývá z letošní statistické ročenky britského těžebního koncernu BP.

Kazachstán

Země, která se svojí rozlohou vyrovná západní Evropě, je regionální velmoc, jež zásadním způsobem ovlivňuje hospodářský vývoj v celé postsovětské Střední Asii. Zahraniční kapitál do Kazachstánu láká především jeho obrovské nerostné bohatství, které tvoří nejenom ropa, ale také zemní plyn, uhlí, uranová ruda, dále rudy četných neželezných kovů (mimo jiné mědi, chromu, titanu nebo niklu).

Významná je rovněž těžba drahých kovů a kovů vzácných zemin, které jsou stále žáda-

nější v technologickém sektoru i v souvislosti s nástupem elektromobility.

Rozlehlá země v současné době za účasti zahraničního kapitálu realizuje četné nákladné projekty, které posílí její produkční a exportní potenciál. Vláda v Astaně i firmy tak získávají zdroje tolik potřebné k diverzifikaci hospodářství, znamenající především zmírnění závislosti na ropě a dalších surovinách.

Ke stěžejním prioritám v těžebním sektoru patří rozšiřování tengizského ropného naleziště nacházejícího se na severovýchodním pobřeží Kaspického moře. O projektu v hodnotě 36,8 miliardy dolarů, jehož cílem je zvýšit těžbu z 27 milionů na 39 milionů tun ročně, bylo rozhodnuto v roce 2016, uvádí německá agentura Germany Trade & Invest (GTAI).

S jeho výstavbou souvisejí také rozsáhlé dodávky zařízení nejenom pro těžbu a zpracování, ale také dopravní, energetickou a sociální infrastrukturu.

Zhruba šest miliard dolarů se plánuje vynaložit na modernizaci a rozšíření tří rafinerií v Atyrau, Pavlodaru a Šymkentu. Příští rok má být uvedeno do provozu 1500 kilometrů dlouhé přenosové vedení (500 kW), jež propojí střední oblasti Kazachstánu se severem a jihem země.

Státní fondy mají přispět ke stabilizaci

Vláda v roce 2000 zřídila národní ropný fond, do něhož se převádí část příjmů z exportu této suroviny. Byl tak vytvořen zdroj, s jehož pomocí lze ekonomiku chránit před nepříznivými dopady kolísajících cen ropy a dalších exportních komodit.

Na podporu hospodářství a jeho diverzifikaci byl v roce 2008 založen státní investiční holding Samruk-Kazyna, jehož jediným akcionářem je vláda. Drží majetkové podíly ve zhruba 600 státních společnostech podnikajících v různých odvětvích. Slouží jako důležitý nástroj k modernizaci hospodářství.

To se v zásadě řídí dlouhodobou strategií, kterou v prosinci 2012 vyhlásil prezident Nursultan Nazarbajev. Podle ní by se země měla zařadit mezi třicetku klíčových ekonomik světa. Počítá s podporou soukromého podnikání, zejména malých a středně velkých firem, jejich úloha v přeměně ekonomiky – posílení neropného sektoru – je zatím nepatrná.

I když je odvětvový záběr investic široký, za klíčové priority lze označit důlní průmysl, hutnictví, zemědělství a potravinářství, chemický průmysl a dopravu. Významná role připadá energetice, včetně té, jež se opírá o obnovitelné zdroje. Právě její budoucnosti byla věnována letošní specializovaná výstava EXPO 2017 v Astaně.

Kazachstán svojí investiční politikou sleduje ještě jeden cíl – stát se důležitým dopravním uzlem a tranzitním územím na cestě z Číny do Ruska a dále do celé Evropy. Tomu má sloužit program Nuryly Zhol (Světlá cesta) vyhlášený v listopadu roku 2014 prezidentem Nazarbajevem. Zahrnuje výstavbu a modernizaci silnic, železnic, přístavů, ale také IT infrastruktury. V období 2015–2019 se v jeho rámci počítá s investicemi 23 miliard dolarů. Finanční zdroje poskytuje nejenom stát ze svého ropného fondu, ale také mezinárodní organizace a Čína.

Možné uplatnění českého vývozu

Kazachstán zprvu potřebuje zvýšit těžbu paliv a surovin, aby získal více zdrojů na modernizaci svého hospodářství. To vyžaduje značné investice do zastaralé infrastruktury a technologií, což za svou velkou příležitost považují i české firmy. V prvé řadě jde o modernizaci přenosové elektrosoustavy, jejíž kapacita zatím omezuje tranzit elektřiny i její vývoz. České firmy již působí jako subdodavatelé při stavbě elektráren.

„Na okraji zájmu dosud bylo vodní hospodářství, to se však postupně mění. Například sběr a třídění odpadu v některých kazašských městech bude v příštích letech příležitostí pro české technologie,“ podotýká Jiří Hansl, ředitel zahraničního odboru Hospodářské komory ČR. V hledáčku tuzemských firem podle něj jsou také zemědělství a potravinářství.

Šance skýtá i program vlády nazvaný Agribusiness 2020, který poskytuje dotace

Ázerbájdžán



Kazachstán



Základní čísla

	Ázerbájdžán	Kazachstán
Rozloha	86 600 km ²	2 724 900 km ²
Počet obyvatel	9,9 milionu	18,5 milionu
Předpověď růstu (2017)	-1 %	3,3 %
Celkový HDP	37 500 mil. USD	134 mld. USD
Veřejný dluh (v poměru k HDP)	39,2 %	26,2 %
Doing Business	57.	36.
Nezaměstnanost	6 %	4,9 %
Měna	manat	tenge
Úřední jazyk	ázerbájdžánština	kazaština, ruština

ZDROJ: BUSINESSINFO.CZ, MMF, CSÚ, UNCTAD - WORLD INVESTMENT REPORT, 2017

a podporu na stavební práce, zemědělskou techniku a nákup strojů. Z českého pohledu je zajímavá rovněž modernizace pivovarů nebo mlékárenského průmyslu.

Nepříznivé dopady levné ropy

Kazachstán, který po rozpadu Sovětského svazu zažil hospodářský otřes, se poměrně rychle z tohoto „šoku“ vzpamatoval. V období 2000–2013 dosahoval v průměru zhruba osmiprocentního tempa hospodářského růstu. Poté ho ale postihlo to, co všechny ostatní producenty ropy – klesající cena této komodity. Její geologicky ověřené zásoby v Kazachstánu britský těžební koncern BP odhaduje na 30 miliard barelů (to je asi půl procenta celosvětových zásob).

Tempo hospodářského růstu v důsledku klesající ceny ropy citelně zvolnilo k jednému procentu. Nejenom kvůli nízkým cenám ropy a dalších surovin, ale také slabší spotřebitelské poptávce. Velice negativně ji poznamenala prudká devalvace kazašské měny tenge, kterou si vynutil padající kurz ruského rublu – země, jež patří k hlavním hospodářským partnerům Kazachstánu. Problémy přidělal také slábnoucí čínský jüan. Prudký pokles hodnoty peněz spolu s dvouci-

fernou inflací způsobily domácnostem velké problémy.

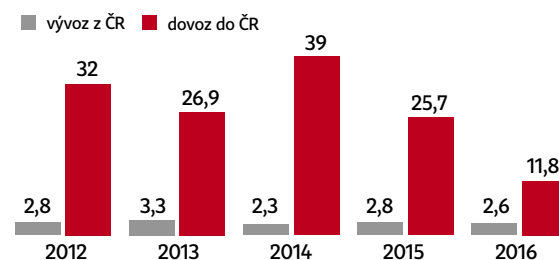
Banky tíží nesplácené úvěry

Jako by to nestačilo, provalily se problémy v bankovníctví. Mezinárodní měnový fond odhaduje, že nesplácené a restrukturalizované úvěry tvoří až 40 procent celkového úvěrového portfolia kazašských bank.

Vláda v lednu roku 2012 zřídila akciovou společnost nazvanou Fond problémových úvěrů, jejímž jediným podílníkem je stát zastoupený Státním výborem pro správu majetku a privatizaci a ministerstvo financí. Jeho hlavním úkolem je odkupovat špatné půjčky od komerčních ústavů a tento majetek spravovat. Svoji činnost financuje především emisemi dluhopisů.

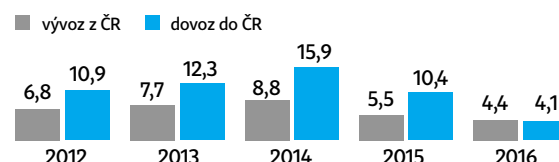
„Krise v bankovním sektoru dosáhla v uplynulých týdnech vrcholu. Tisíce klientů si stěžují, že nemohou vybírat své vklady,“ napsal sedmého listopadu server eurasianet.org informující o další záchraně akci centrální banky. Tentokrát šlo o ústav BK Bank, jemuž stát poskytl kapitálovou injekci 160 miliard tenge (v přepočtu asi 480 milionů dolarů), ale ani tato suma nemá být konečná.

Obchodní výměna Česka s Ázerbájdžánem (v mld. korun)



1,7 mld. → byla hodnota vývozu z ČR do Ázerbájdžánu za období ledna až září tohoto roku

Obchodní výměna Česka s Kazachstánem (v mld. korun)



70,5 % → vývozu z ČR do Kazachstánu připadá na stroje a dopravní prostředky
3,4 mld. → hodnota vývozu z ČR do Kazachstánu za období ledna až září tohoto roku

Šéf centrální banky Danijar Akišev oznámil, že souběžně s tím stát od tohoto ústavu převezme špatné půjčky v hodnotě 600 miliard tenge (1,8 miliardy dolarů). „Zloději musí jít do vězení, kam patří,“ prohlásil začátkem listopadu na sjezdu vládnoucí strany Nur Otan prezident Nazarbajev. Podle něj musí stát přinutit akcionáře, aby peníze klientům vrátili.

Země začíná opět nabírat tempo

Kazachstán patří k ropným zemím, které koncem roku 2016 podpořily kartel OPEC a omezily (zatím do konce března 2018) těžbu ropy, aby podpořily růst její ceny. Tato taktika, do níž se zapojilo mimo jiné Rusko (nikoli však USA), producentům vyšla.

Zvyšující se cena ropy Kazachstánu přirozeně prospívá. Hrubý domácí produkt během letošního prvního pololetí meziročně stoupl o 4,2 procenta ve srovnání s 0,1 procenta během stejného období roku 2016.

Meziroční míra inflace klesla ze 17 procent loňského července na 7,1 procenta ve stejném letošním měsíci a dále se snižuje.

I když hospodářství funguje ve srovnání s obdobími 2014–2016 lépe, s nějakým podstatným zlepšením rozpočtové situace se počítat →

nedá, uvádí Asijská rozvojová banka (ADB). Jednak proto, že vláda v Astaně hodlá nadále financovat důležité rozvojové projekty hlavně v infrastruktuře, jednak proto, že je nucena sanovat bankovní sektor. Průměrný hrubý výdělek v Kazachstánu během letošního prvního čtvrtletí v přepočtu odpovídal 435 dolarům. Ale ve stejném období roku 2013, tedy předtím, než se začala propadat cena ropy a došlo na značnou devalvaci tenge, to bylo 679 dolarů.

Přístup domácností k bankovním úvěrům se letos zlepšil. Jejich kupní sílu podpořily rovněž zvýšené sociální dávky a příspěvky. Nicméně vláda v Astaně letos i příští rok počítá přibližně s jednocentním poklesem reálných mezd, neboť z nominálních příjmů stále hodně odkrajuje inflace.

Kdy nastane střídání na nejvyšším postu?

Makroekonomický obraz Kazachstánu je podle Ivana Čakarova, analytika Citi Research, přes popsané problémy solidní. Avšak nelze přehlížet politickou nejistotu související s budoucím předáním mocenského žezla. V zemi od získání její nezávislosti v roce 1991 dosud pevnou rukou vládne prezident Nursultan Nazarbajev. I když se nadále těší podpoře obyvatel, otázka „kdo přijde po něm“ je vzhledem k jeho věku (letos v červenci mu bylo 77 let) stále naléhavější.

Kazachstán se už vzhledem ke své zeměpisné poloze snaží provádět zahraniční politiku „otevřenou na všechny strany“. Astana podle svého vyjádření prosazuje „multivektorovou politiku“, tedy spolupráci nejen s mocnými sousedy (Ruskem a Čínou), ale i s dalšími důležitými „hráči“ na globální scéně – USA, Evropskou unií, Indií, ale stejně tak s Jižní Koreou, Íránem i arabským světem, konstatuje v jedné ze svých studií Východní výbor německého hospodářství.

Ázerbájdžán

Zmíněná instituce, intenzivně podporující hospodářské vazby Německa s Východem, podobně posuzuje také zahraničněpolitickou orientaci Ázerbájdžánu, největší a nejhustěji obydlené země v oblasti Kavkazu. Zatímco někteří členové Společenství nezávislých států se přimkli k Rusku, vláda v Baku se v posledních letech evidentně snaží o rovnováhu mezi Ruskem na jedné straně a Západem (USA / EU) na straně druhé. A v poslední době lze pozorovat příklon k Turecku a Íránu.

Hlavní město Baku v bývalém SSSR patřilo k největším obchodním přístavům a jeho terminály se za léta samostatnosti rozšířily. Po Kaspickém moři odtud vyplouvají nákladní lodě do ruské Astrachaně nebo do Turkmenbaši (dříve Krasnovodsk) v Turkmenistánu i do dvou íránských přístavů.

Období prudkého růstu skončilo

Ázerbájdžán je názorným příkladem toho, jak země silně závislá na ropě trpí, když cena této



Prioritou je v Ázerbájdžánu výstavba jižního plynového koridoru. Jde o projekt v hodnotě kolem 40 miliard dolarů. Celá přepravní trasa má být uvedena do provozu v roce 2020. FOTO: SHUTTERSTOCK

komodity (a návazně i zemního plynu) výrazně klesne. Výpadek v exportních příjmech, následně seškrtnané státní výdaje, prudké znehodnocení národní měny a citelné oslabení kupní síly obyvatel dostaly hospodářství do recese.

Zatímco v roce 2010 dostával Ázerbájdžán za barel ropy v průměru 79 dolarů a v roce 2014 dokonce 101 dolarů, v roce 2015 se tento příjem propadl přibližně o polovinu, uvádí ve svém přehledu Východní výbor německého hospodářství.

Příjmy z těžby ropy a zemního plynu mají posloužit dosažení klíčového vládního cíle – diverzifikace hospodářství. Prvořadou prioritou představuje rozvoj zemědělství, pro které má země příznivé podmínky, a navazujícího potravinářského průmyslu.

Hospodářský výkon země vyjádřený HDP v období 2017–2018 podle podzimní předpovědi Mezinárodního měnového fondu klesne o více než čtyři procenta. Přitom během desetiletého období předcházejícího poslední globální krizi (1998–2007) hospodářství díky zvyšující se těžbě a vývozu ropy dynamicky rostlo – v průměru o 14,1 procenta, což byl jeden z nejlepších ukazatelů na světě. Značnou měrou se na tom podílel silný příliv přímých zahraničních investic do těžebního sektoru.

Hospodářství stále dost drhne

Pozitivního obratu se zatím dosáhnout nepodařilo. Hrubý domácí produkt během

letošního prvního pololetí meziročně klesl o 1,3 procenta. Útěchou může být, že za stejné loňské období spadl o 3,4 procenta. Dále se snížila produkce důlního průmyslu a těžba ropy klesla o devět procent, uvádí ve svém přehledu Asijská rozvojová banka (ADB).

Slabá je i spotřebitelská poptávka. Z kupní síly domácností značně ukrajuje vysoká inflace, jejíž meziroční míra v létě přesahovala 14 procent. Svým dílem k tomu přispělo nejen zdražení potravin, ale i elektřiny a pohonných hmot. Inflace nepolevuje ani letos, kdy během prvního pololetí se hladina spotřebitelských cen podle oficiálních údajů vzedmula o 13,9 procenta.

Centrální banka Ázerbájdžánu během roku 2015 dvakrát výrazně devalvovala národní měnu manat, když její kurz vůči euru spadl na 1,685 manatu a na 1,550 manatu za jeden americký dolar. Manat od ledna roku 2015 do konce letošního října ztratil zhruba polovinu své hodnoty. Euro se během října obchodovalo přibližně za dva manaty.

Desítky miliard dolarů do těžby plynu

Zvyšující se cena paliv na světovém trhu, na němž Ázerbájdžán závisí, by měla jeho ekonomice pomoci. Tím spíše, že vláda počítá s dalším rozšiřováním těžby na vydatném nalezišti plynu Shah Deniz nacházejícím se v jižní části Kaspického moře přibližně 70 kilometrů od hlavního města Baku. Největší

podíl na tomto klíčovém projektu má britský koncern BP, dále ázerbájdžánský státní podnik SOCAR. Účastní se ho také ruský Lukoil, malajský Petronas nebo íránská společnost NIOC.

Vládní prioritou číslo jedna v energetice je výstavba takzvaného jižního plynového koridoru, jímž bude do Evropy proudit ekologické palivo nezávisle na Rusku. Jde o projekt v hodnotě kolem 40 miliard dolarů zahrnující Transanatolský plynovod (TANAP) a Transjadranský plynovod (TAP). Celá přepravní trasa vedoucí přes Gruzii, Turecko, Řecko, Albánii a Itálii má být uvedena do provozu v roce 2020.

Do zvýšení těžby zemního plynu na nalezišti Shah Deniz v jižní části Kaspického moře by se mělo ve druhé etapě (2014–2019) investovat až 45 miliard dolarů. Ázerbájdžán si tak chce vybudovat pozici významného prodejce zemního plynu, který bude proudit různými směry. Státní těžební koncern SOCAR plánuje do roku 2020 roční produkci zemního plynu zdvojnásobit na 30 miliard krychlových metrů.

Část příjmů z vývozu paliv směřuje stejně jako v Kazachstánu do státního ropného fondu SOFAZ, kde bylo koncem letošního června

k dispozici 34,7 miliardy dolarů. Uvedené zdroje slouží k diverzifikaci hospodářství s důrazem na zemědělství a potravinářský průmysl, cestovní ruch, dopravu a logistiku i výrobu zařízení sloužících účinnější ochraně životního prostředí. Těžba ropy a zemního plynu loni přispěly k tvorbě hrubého domácího produktu více než 34 procenty.

Ázerbájdžán uvedl koncem října do provozu přes 820 kilometrů dlouhou železnici, jež propojí další dvě země – Gruzii a Turecko. Nová spojnice urychlí dopravu mezi Evropou a Čínou. Stavba přišla na více než miliardu dolarů. Trasa začíná v ázerbájdžánské metropoli Baku, odkud vlak jede do cílové destinace v tureckém městě Kars na severovýchodě země, a cestou staví v gruzínském hlavním městě Tbilisi. Modernizace železniční dopravy je rozvržena na příštích pět až deset let.

Možnosti pro české firmy

Zahraniční firmy, včetně českých, do Ázerbájdžánu lákají šance spojené se snahou vlády o diverzifikaci ekonomiky a snížení její závislosti na vývozu ropy. „Ázerbájdžánská vláda si stanovila prioritní odvětví, kde české firmy určitě mohou uspět jako přímí

dodavatelé či subdodavatelé. Jde o zemědělství a potravinářství, farmaceutiku, elektrotechniku, strojírenskou výrobu, spotřební průmysl a technologie pro životní prostředí. Preference jistě bude dána těm dodavatelům, kteří dokážou nabídnout alespoň určitý stupeň lokalizace či transferu technologií,“ uvádí Jiří Hansl.

Zajímavé příležitosti zdejšími firmám může nabídnout také energetika. Vláda v Baku hodlá uvolnit kapacity na export zemního plynu tím, že bude významně investovat do větrné a vodní energetiky i do efektivnějšího využívání energie. Proto začíná klást velký důraz na výstavbu čistíren odpadních vod a úpraven vody, stejně tak na čištění kontaminované půdy, kde může technologie českých firem najít dobré uplatnění. Velkou příležitostí představují také jak realizované, tak i plánované infrastrukturní projekty, například rekonstrukce silniční a železniční sítě spolu s dodávkami dopravních prostředků. ■

Více o obou regionech na www.businessinfo.cz/kazachstan a www.businessinfo.cz/azerbajdzan

Inzerce



Česká banka pro český export

Česká exportní banka, a.s.

- plně ve vlastnictví českého státu
- jeden z pilířů proexportní politiky
- poskytuje exportní financování zejména v rizikovějších teritoriích
- klienty banky jsou čeští vývozci bez ohledu na velikost obrátu

Ratingové hodnocení

Standard and Poor's AA-
Moody's Investors Services A1

Produkty

- Předexportní úvěry
- Dodavatelské úvěry
- Záruky
- Odkup vyvozních pohledávek
- Financování investic v zahraničí
- Odběratelské úvěry

HN052977

Snažte se Kazachům správně porozumět a při jednání čtete mezi řádky

Největší exportní potenciál spatřuje ředitel zahraniční kanceláře CzechTradu v Almaty Petr Jurčík v oblasti zemědělských a potravinářských technologií či v energetice.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz

Petr Jurčík

ředitel kanceláře CzechTradu v Almaty
petr.jurcik@czechtrade.cz

Petr Jurčík se narodil v jihomoravském Hodoníně. Vystudoval Dopravní fakultu Jana Pernera na Univerzitě Pardubice se zaměřením na technologie a řízení dopravy. Pracoval na ministerstvu pro místní rozvoj, pět let se věnoval poradenství při obchodování s Ukrajinou. V listopadu 2014 nastoupil do CzechTradu, od srpna 2015 vede zahraniční kancelář v kazašském Almaty. Mluví plynule anglicky, rusky a německy, domluví se ukrajinsky a rumunsky. Mezi jeho koníčky patří silniční a železniční dopravní technika a cestování do netradičních destinací.

Petr Jurčík už ani nepočítá, kolikrát za dva roky, co vede kancelář CzechTradu ve městě Almaty, cestoval mezi Kazachstánem a Českem. O bohatou postsovětskou zemi je velký zájem, proto je nutná jeho častá přítomnost na seminářích, konferencích či individuálních konzultacích pro české exportéry, kteří chtějí proniknout na perspektivní trh.

Odkdy vnímáte zvýšený zájem o kazašský trh a čím si ho vysvětlujete?

Jde o potenciálně nejbohatší postsovětskou zemi, zájem exportérů je proto logický. Hodně se samozřejmě zvedl v souvislosti s propadem ruského trhu následkem sankcí po roce 2014. V HDP na obyvatele Kazachstán předstihl Rusko, ve srovnání se zeměmi EU je asi na úrovni Rumunska. Země má obrovské nerostné bohatství, ale sama téměř nic nevyrábí, a proto značnou část zboží dováží.

V zemi výrazně závislé na ropě se ale jistě nějak projevila ropná krize.

Jen urychlila zavádění rozvojových programů, které mají za cíl zvýšení soběstačnosti země. Od srpna 2015, kdy se uvolnil kurz místní měny a ta následně devalvovala, veškeré dovozy skokově podražily. Lidé byli do té doby zvyklí na evropskou kvalitu, ale najednou pro ně byla moc drahá. Kazachstán proto začal rozvíjet některá odvětví. Nicméně během dvou let nelze úplně přeměnit ekonomiku celé země, takže na dovozu je stále ve velké míře závislá.

Může být i státní podpora rozvoje některých oborů příležitostí pro české exportéry?

Může a velikou. Zájem je nejen o dovoz zemědělských a potravinářských technologií, ale také o energetiku. Až 85 procent energie je v Kazachstánu z uhelných zdrojů. Místní uhelné elektrárny už jsou hodně staré. České firmy mají obrovskou konkurenční výhodu, že umí na staré technologie napasovat dílčí nové výrobky.

Takže velkou šanci na úspěch mají dodavatelé potravinářských a energetických technologií?

Zaznamenali jsme několik úspěšných strojrenských vývozu, ale energetika patří k těm nejperspektivnějším oborům. CzechTrade

tomu napomohl zorganizováním řady oborových misí. V letošním roce jsme pořádali mise zaměřené na těžbu ropy a zemního plynu a na strojírenství. Příští rok s ohledem na velký zájem plánujeme energetickou misi, která se naposledy uskutečnila před dvěma lety. Na jaře chceme jet spolu s českými výrobci do východního Kazachstánu, kde je hodně klasických elektráren a už tam máme nějakou pozici. Později bychom chtěli zamířit na západ země, kde jsou spíše elektrárny na bázi spalování plynu, který se tam ve velkém těží. Mise považujeme za podstatně efektivnější než třeba účasti na odborných veletrzích.

V čem spatřujete přínos Expa 2017, které se konalo letos od června do září v Astaně a bylo primárně zaměřené na energetiku? Vyplynuly z něj nějaké možnosti pro české firmy?

Česko na sebe svým stánkem upozornilo v oboru chytrého řešení každodenních či aktuálních problémů a potřeb v oblasti energetiky. Expo má pro Kazachy velký význam, došlo k pozitivnímu zviditelnění jejich země a nalákání řady zahraničních investorů. Kazachstán je v očích návštěvníků chápán jako rychle se rozvíjející země s velkým potenciálem. Na české expozici proběhla řada jednání, která firmám dodala oficiální charakter. V této zemi však obchody nejsou otázkou jedné návštěvy, jsou spíše během na dlouhou trať, proto konkrétní výsledky můžeme hodnotit až po delší době.

Spolupracujete při pořádání misí se zastupitelským úřadem?

Velmi úzce. Tato spolupráce je naprosto klíčová. Vzájemně konzultujeme postupy. Protože Kazaši přihlížejí k tomu, zda jejich zahraniční obchodní partneři mají i oficiální podporu státu, posílá velvyslanectví do tammých firem oslovovací dopisy k setkáním u příležitosti misí. Naši letošní mise se účastnil obchodní rada zastupitelského úřadu Luboš Joza, který jí dodal punc oficiality. Máme tak možnost setkávat se s vedením měst a velkých státních podniků, takže mise mají zcela věcný charakter, jedná se o konkrétních projektech.

Znáte konkrétní případy úspěšného exportu? Případů je celá řada. Mezi nejvýznamnější bych zařadil technologie spojené s energeti-



Petr Jurčík, ředitel zahraniční kanceláře CzechTradu v Almaty. FOTO: HN – MILAN BUREŠ

kou a dodávkami elektrárenských zařízení. Evidujeme úspěšné vývozy v řádech stamilionů korun. V Kazachstánu se daří také strojírenským firmám a podnikům dodávajícím potravinářské technologie, zejména pekárenské a balicí linky. Na počátku těchto případů stojí zpravidla individuální služba CzechTradu či účast na specializované misi. Sama účast úspěšný vývoz nepřinese, jedná se o prvotní otevření dveří, které má oficiální charakter. Další úspěch závisí čistě jen na vytrvalosti tuzemské firmy. Úspěch se dříve či později dostaví.

Jsou pro české exportéry zajímavější státní, nebo soukromé zakázky?

Jednodušší je, když si český výrobce najde partnera v soukromém sektoru, který je poměrně rozšířený; zdaleka ne všechno drží stát. Nicméně je třeba řada firem, které jsou soukromé, ale deset dvacet procent drží státní subjekt, ať už to jsou města nebo společnosti majoritně vlastněné státem. Když obchodujete se soukromými subjekty, dohoda na konkrétních věcech bývá jednodušší. Obchodování se státními firmami je daleko komplikovanější, významnou roli hrají vazby založené na osobních kontaktech. Státní společnosti sice vypisují tendry, ale pokud se do něj firma přihlásí bez předchozího navázání osobních vztahů, může dělat jen křoví.

Co by tedy měl udělat exportér zajímavící se o vývoz do Kazachstánu vedle toho, že kontaktuje vaši kancelář?

Na začátku je nutné ověřit, zda výrobek, který nabízí, splňuje certifikační kritéria pro danou zemi. S tím výrobcem umíme pomoci. V Kazachstánu nepomůže certifikát evropský ani americký, nezbytný je certifikát z Eurasijské celní unie, například z Ruska. Firmy, které teprve zvažují vstup na eurasijský trh, si jako startovací zemi často vybírají právě Kazachstán, kde je získání certifikátu o něco jednodušší než v dalších zemích, třeba v Rusku. Většinou platí, že certifikace řeší místní partner znalý poměrů. Vnímáme je jako větší bariéru než cla v Eurasijské celní unii, která nejsou nikterak dramatická.

S jakými dalšími specifiky musí počítat?

Platební morálka není ideální, někdy se stane, že odběratel nezaplatí poslední splátku. Na to se musíte připravit. V osobních jednáních je třeba vždy číst mezi řádky. Kazach nikdy přímo neřekne, že o zboží nemá zájem, nepojmenuje skutečné důvody.

Jaký tedy doporučujete postup?

Nejhorší je první půlrok, než si zvyknete na způsob jejich jednání. Nejlepší je být svůj. Při jednání se připravte na dlouhé debaty i mimo byznys a dávejte si pozor na dodatečné úpravy smluv, které často mohou být nevýhodné. ■

Desatero pro obchodování s Kazachstánem

- 1.** Obchod má v Kazachstánu významnou společenskou rovinu a je silně postaven na osobním styku. Osobní kontakt, zvláště na začátku obchodního případu, je velmi důležitý. V této fázi si získáváte důvěru obchodního partnera, která je v Kazachstánu pro úspěšnost obchodu zcela zásadní.
- 2.** Jednání začíná podáním ruky. Pokud váš partner stiskne vaši ruku zároveň i druhou rukou, je to z jeho strany projev přátelství, důvěry a úcty. Je to stará kazašská tradice. Nepoužívají to dnes už všichni, ale ve většině případů se dodržuje.
- 3.** Jednáním jazykem je téměř vždy ruština. S angličtinou moc nepochodíte. Kazaština je státním jazykem, ruština oficiálním a byznysjazykem.
- 4.** Katalogy a prospekty se snažte připravit v ruštině.
- 5.** Nejlepším komunikačním prostředkem je telefon a fax. Pokud zašlete mail, doporučuji po několika hodinách zavolat a zeptat se, zda dotyčný mail obdržel a kdy je možné očekávat odpověď.
- 6.** V komunikaci buďte aktivní, je nutné se neustále připomínat. Pokud neodpoví na mail nebo fax, neznamená to ještě jejich nezájem.
- 7.** Pro získání prvotních kontaktů, důvěry i pro prestiž je možné zúčastnit se odborného veletrhu, s ohledem na větší efektivitu však doporučujeme využít individuální asistenční službu kanceláře CzechTradu či se zúčastnit některé z jí pořádaných misí. Oslovování firem napřímo z ČR prostřednictvím kontaktů na internetu zpravidla nepřináší žádnou zpětnou vazbu.
- 8.** Rozhodování tady většinou trvá déle, než je u nás zvykem. Vyzbrojte se trpělivostí.
- 9.** Pro účast v tendrech nebo výběrových řízeních je dobré se spojit s kazašským partnerem nebo firmou. Bez dobrých kontaktů a znalosti tohoto prostředí většinou neuspějete. V byznysu se často využívají přátelské a příbuzenské vazby.
- 10.** Je častým zvykem zajít si po jednání posedět do restaurace, na „daču“ nebo do „baně“. Kazaši jsou milovníci a mistři „tostů“ (přípitků), proto si nějaký „tost“ raději vždy dopředu připravte.

18.–19. 4. 2018

Středoasijské fórum výrobců chlebopekárenské techniky – Chleboprodukty 2018, Almaty, Kazachstán

Jde o vysoce specializovanou akci s důrazem na automatizaci výroby v potravinářství. V Kazachstánu mají technologie pro pekárny a cukrárenství významný potenciál, neboť země klade velký důraz na zvýšení vlastní výroby a nezávislosti na dovozu hotových produktů ze zahraničí. Pro české exportéry z oboru je na trhu značný exportní potenciál. Máte-li zájem vystavovat na fóru s CzechTrade, kontaktujte gestorku akce – Janu Trnkovou, tel. 702 213 099, jana.trnkova@czechtrade.cz.

Přes potíže s financováním investic je Ázerbájdžán zemí s velkou perspektivou

Výrobky a služby nabízejí ázerbájdžánské podniky přes papírové katalogy. Webové stránky se tam „nenosí“. Kouzlo internetových prezentací jim mohou přiblížit české firmy.

Ivana Gračková
ivana.grackova@economia.cz

Kancelář CzechTradu v ázerbájdžánském Baku v létě roku 2014 otevřel Jiří Lukáš. Šlo o reakci na rostoucí zájem českých exportérů, paradoxně v té době ale ropná krize prudce zbrzdila obrovský ekonomický rozmach země. I když už se situace pomalu stabilizuje, rekordního exportního objemu z roku 2011 ve výši 187 milionů dolarů se zatím dosáhnout nepodařilo.

Bohatství Ázerbájdžánu je hlavně v ropě a zemním plynu. Co způsobila ropná krize?

Tyto komodity zajišťují více než 90 procent příjmů do státní pokladny. Po poklesu světových cen ropy, který začal koncem roku 2014, se země dostala do finančních obtíží a vláda musela přistoupit k omezení některých, většinou velmi ambiciózních projektů. První devalvace místní měny v únoru 2015 ve výši 33,5 procenta a druhá v prosinci ve výši 50 procent značně zkomplikovaly přístup firem k penězům na investice.

I když jsou nyní kvůli zmíněné krizi státní investiční prostředky omezené, Ázerbájdžán stále patří mezi nejbohatší, a tudíž z hlediska vývozu nejperspektivnější země SNS. Spousta tuzemských exportérů se tam proto snaží zúročit své dlouholeté zkušenosti s vývozem do Ruska.

Mají české firmy na co navazovat?

V zemi jsou známé především české boty, které se tam v minulosti dovážely pod značkou Cebo. S velkým zájmem spotřebitelů se stále setkává české sklo, tuzemskými lustry jsou vybaveny nejen oficiální instituce, ale pořizují si je i bohaté domácnosti. V povědomí místních bylo také české pivo, byť se jedná o muslimskou zemi.

Po rozpadu SSSR byl náš vývoz do Ázerbájdžánu velmi skrovný, třeba v roce 1999 činil pouhých 8,5 milionu dolarů. Do Česka jsme dováželi především ropu, ale také v nijak velkých objemech. Postupně náš export rostl, až v roce 2010 poprvé překročil hranici 100 milionů dolarů a dosud největšího objemu dosáhl v roce 2011, a to téměř 187 milionů.

Jak se daří tuzemským podnikům do země exportovat nyní a s jakým zbožím mají úspěch?

Po výkyvech způsobených krizí se situace stabilizovala a loni export dosáhl výše 108 milionů dolarů. Z jednotlivých vývozních

položek, kterých je každoročně kolem 150, lze jen stěží některou označit za stěžejní. Výši celkového vývozu totiž ovlivňují především velké kontrakty, jejichž uzavření je v podstatě politickou záležitostí. Například v roce 2015 se na našem vývozu podílely 63 procenty stroje a přepravní zařízení. Podstatnou část z toho tvořily autobusy, které jsme dodávali před takzvanými Evropskými olympijskými hrami. Loni byly nejvýznamnější položkou vývozu hlavně kolejnice dodávané v rámci výstavby a rekonstrukce železniční trati mezi Baku, Tbilisi a Karsem. Tvořily 58 procent.

Jakými jsou tamní podnikatelé obchodními partnery?

Aktuálně je lze rozdělit na ty, kteří sázejí na cenu, a na ty, kteří dávají přednost výrobní tradici a evropské kvalitě. Konkurovat na tamním trhu cenou ale není vůbec jednoduché, protože tam panuje velmi silná konkurence levného zboží z Číny a často i z Turecka, případně Ruska. Pro řadu firem, a to i soukromých, nebyla dříve cena rozhodujícím parametrem, přednost mělo hlavně západoevropské, nejlépe německé zboží, což byla prestižní záležitost. To se však po začátku ropné krize změnilo. Paradoxně to českým firmám může pomoci získat kontrakty, neboť naše kvalita je srovnatelná se západoevropskou a ceny bývají často o něco nižší.

Zmiňoval jste nedostatek peněz na investice po devalvaci. Čím je způsoben?

Možnosti získání levného úvěru v Ázerbájdžánu jsou téměř nulové. Banky nabízejí úvěry v dolarech nebo eurech s úrokovou sazbou zhruba od 11 do 15 procent, v místní měně až 25 procent. To je v podstatě neakceptovatelné. Pro jednoho klienta jsme například řešili nákup obráběcích strojů v hodnotě kolem 10 milionů eur. V bance jsme se ale dověděli, že mají pro nové zákazníky úvěrový limit jen tři miliony s maximální dobou splatnosti tři roky. Po 14 dnech jsme navíc zjistili, že limit už je pouze dva miliony, a o další týden později byl už jen 800 tisíc. Místní firmy jsou vesměs bohaté, vlastní například rozsáhlé pozemky, kterými mohou ručit. Navíc na poskytnutí úvěru v místní měně při takto vysokých sazbách bance většinou postačuje

odhad majetku dlužníka, aniž by se zkoumaly účetní podklady. Ovšem s takovými úrokovými sazbami to není model použitelný pro dlouhodobé exportní financování z Česka.

Jak se tedy zajišťuje financování vývozu?

České firmy dnes nabízejí na doporučení naší zahraniční kanceláře dlouhodobý exportní úvěr až na sedm let, respektive akreditiv s odloženou splatností až na 24 měsíců. Dlouhodobé exportní financování je vhodné pro nákup technologií, přičemž sazby nabízené ČEB a dalšími komerčními bankami působícími v Česku jsou pro tamní partnery přijatelné. Projednání takového úvěru je však velmi zdoluhavé, může trvat několik měsíců, neboť česká banka a EGAP musí důkladně prověřit dodavatele i zahraničního odběratele. Dalším úskalím je, že maximální výše úvěru činí 85 procent hodnoty kontraktu, přičemž zákazník zpravidla nedisponuje ani potřebnými patnácti procenty. Avšak největší překážkou, která platí v devíti případech z deseti, je, že tamní partner nemá průkazné účetnictví. Dříve ho totiž více méně nepotřebovali. Kromě toho si tamní banky účtují za správu úvěru poskytnutého z Česka poplatky ve výši 4,5 až pět procent, což i český úvěr neúměrně prodraží.

Jaké jsou tedy další možnosti?

Určitým východiskem z dané situace by mohl být úvěr poskytnutý EBRD, která má pobočku v Baku a s níž naše zahraniční kancelář již několikrát jednala s cílem pomoci ázerbájdžánským partnerům při nákupu zařízení z Česka. Tato banka je ochotná poskytnout úvěr ve velmi přijatelné výši čtyři až osm procent. Má však dvě podmínky: majitelé společnosti nesmí být napojeni na politické špičky a žadatel o úvěr musí mít průkazné účetnictví. Tyto podmínky však prakticky znemožňují poskytnutí úvěru, neboť velké společnosti s průkazným účetnictvím jsou většinou ve vlastnictví vysoce postavených státních úředníků, naopak firmy nezatížené politickou činností obvykle vedení účetní agendy neřeší, neboť donedávna to nebylo nutné. Přesto do Ázerbájdžánu české firmy své zboží úspěšně dodávají, protože nakonec se nám vesměs podaří najít společně nějaké východisko ze zdánlivě začarovaného kruhu.



Jiří Lukáš, ředitel kanceláře CzechTrade v Baku. FOTO: HN – LIBOR FOJTÍK

Jiří Lukáš

ředitel kanceláře CzechTrade v Baku
jiri.lukas@czechtrade.cz

Studoval řízení zahraničního obchodu na VŠE v Praze, absolvoval kurz pro ředitele českých majetkových účastí v zahraničí, dvouměsíční stáž u Stematexu ve Francii a postgraduální manažerský kurz na Francouzsko-českém institutu řízení. Pracoval v soukromém sektoru, zastupoval české firmy v Kazachstánu, dělal ředitele Bureau de Liaison u Ensilval France. V roce 1998 nastoupil na ministerstvo průmyslu a obchodu, od roku 2000 zastával diplomatický post na českém zastupitelském úřadu v Alžírě, poté se opět vrátil do soukromého sektoru. Od roku 2014 je vedoucím zahraniční kanceláře CzechTrade v Baku s působností pro Azerbajdžán a Gruzii. Ovládá francouzštinu, ruštinu a angličtinu.

Jaké jsou další bariéry?

Problémem jsou velmi špatně dostupné informace o firmách. Přestože Ázerbajdžán využívá internet například v platebním styku ještě ve větším rozsahu než Česko, webové stránky firem v podstatě nefungují. Prezentace se tak odehrává ve formě papírového katalogu a nejlépe v ruštině. Do budoucna je internetová prezentace firem jednou z oblastí, které otvírají příležitost pro české dodavatele. Ostatně dva už tady působí.

Má export do Ázerbajdžánu nějaká specifika?

Zákazník například u spotřebního zboží očekává až 30procentní slevu, proto je třeba s tím počítat už při kalkulaci nabídkové ceny a vytvořit si dostatečný manipulační prostor. Specifikem je nutnost osobní komunikace. Za partnerem je třeba zajet a pokusit se jej přesvědčit, aby projevil zájem o nabízené zboží nebo alespoň o schůzku se zástupcem české firmy. To bývá ta nejobtížnější část služby, kterou pro naše české klienty zajišťujeme, a také nejobtížnější část uzavírání obchodu.

Desatero pro obchodování s Ázerbajdžánem

1. Jednáním jazykem při styku s cizinci je běžně ruština, kterou ovládá téměř každý, zejména pak starší generace. Mladší lidé ovládají také angličtinu, nicméně ruština je běžnější.
2. Ázerbajdžánci jsou velmi pohostinní a příjemní společníci. Pozvání do restaurace je však třeba oplatit. Při neformálních setkáních můžete mnohdy snáze dosáhnout očekávaného výsledku.
3. Na jednání přijďte včas, i když se může stát, že se váš obchodní partner ještě nedostavil. Vaše přesnost bude zcela jistě oceněna. Zároveň tolerujte menší nedochvilnost partnera, kterou mohou způsobit například neočekávaná dopravní omezení.
4. Doporučujeme zahájit jednání s ázerbajdžánským partnerem neformálním způsobem, zeptat se na zdraví, zmínit rozmary počasí (Baku je velmi větrné město) apod. Až později přejít k samotnému tématu jednání. Okamžité projednávání kontraktu nebo předmětu setkání bude považováno za nezdvořilé.
5. Při jednání se vyvarujte náboženských či politických otázek. Ačkoliv je většina obyvatel muslimského vyznání, nejsou nesnášenliví vůči křesťanům. Některé náboženské zvyky a obyčeje však mohou být považovány za citlivé, a proto o nich bez důkladné znalosti nediskutujte. V politické oblasti je třeba vyhnout se například otázce Náhorního Karabachu.
6. Určitě se vyplatí využít služeb místního partnera, se kterým udržujete i neformální styky. Pomůže vám navázat vztahy s vlivnými osobnostmi, které působí v různých oblastech ázerbajdžánské ekonomiky.
7. Na jednání se zástupci státní správy choďte vždy formálně oblečení, tj. v saku a s kravatou, na jednání s obchodními partnery se můžete, zejména v letních měsících, dostavit méně formálně oblečení, avšak vždy upraveni. Na jednání s vedoucími představiteli firem se dostavte vždy ve společenském obleku. Při neformálních setkáních není společenský oděv vyžadován.
8. Na jednání se dobře připravte. Protějšek ocení schopnost okamžité reakce na dotazy. Pokud byste museli konzultovat některé otázky s vedením společnosti, považovali by vás za nekompetentního zástupce, s nímž nelze probírat důležité body kontraktu.
9. V Ázerbajdžánu jsou velké rozdíly mezi hlavními městy a regiony. Zatímco v Baku většinou platí pravidla zažitá v Evropě, v regionech plyne život pomaleji. Domluvit si schůzku s partnerem mimo hlavní město může být obtížnější, je třeba obrnit se trpělivostí.
10. Před návštěvou regionu doporučujeme poradit se se zastupitelským úřadem ČR nebo se zahraniční kanceláří CzechTrade v Baku, kde získáte potřebné informace o dopravním spojení a o vhodnosti či nevhodnosti návštěvy daného regionu. Nedoporučuje se navštěvovat Náhorní Karabach, jednak z bezpečnostních důvodů, ale také proto, že byste se nemuseli vrátit zpět na území Ázerbajdžánu.

Kazachstán: příležitosti a výzvy pro český byznys ve Střední Asii

Průmyslově-zemědělský stát, kterému se podařilo dostat v průběhu let až na pozici středoasijského ekonomického lídra. Kazachstán nyní chce spolupracovat se západní Evropou.

Olga Marková

odbor zahraničně ekonomických politik I,
sekce EU a zahraničního obchodu,
ministerstvo průmyslu a obchodu
markova@mpo.cz

Za poměrně krátkou dobu své novodobé existence (26 let) prošla Republika Kazachstán zásadními politicko-ekonomickými proměnami, díky nimž se úspěšně integrovala do mezinárodních struktur. V listopadu 2015, po dvaceti letech vyjednávání, získala členství ve Světové obchodní organizaci (WTO). Navíc v prosinci téhož roku s EU uzavřela Dohodu o posíleném partnerství a spolupráci (EPCA).

Díky své prozíravé vnitřní a zahraniční politice se Kazachstán postupně vypracoval na středoasijského ekonomického lídra a stal se též významným hráčem v postsovětském prostoru. Je rovněž zakládajícím členem Eurasijské ekonomické unie (EEU), jež vznikla v lednu 2015 z původní Celní unie Běloruska, Kazachstánu a Ruska.

Země periodické tabulky prvků

Současný Kazachstán je průmyslově-zemědělskou zemí se značným nerostným bohatstvím. S trochou nadsázky lze říci, že v místních lo-

žiskách najdeme takřka celou Mendělejevovu tabulku prvků. Disponuje obrovskými zdroji černého uhlí, železných a chromových rud, ropy a zemního plynu a dalších nerostných surovin (měď, olovo, mangan, bauxit, fosfáty). Těží se ropa, uhlí, azbest, uran, zlato a sůl. V zemi existuje 160 nalezišť ropy a zemního plynu, včetně největšího naleziště Tengiz. Odhadované zásoby se pohybují mezi 750 mil. a 1,1 mld. tun ropy. Kazachstán je největším producentem uranu. Stojí též v čele světových těžbařů a výrobců hliníku. Druhé největší zásoby železné rudy na světě byly objeveny v Džezkazganu.

Vedoucím sektorem ekonomiky země jsou služby, které tvoří 60 procent HDP. Průmysl, jenž zaměstnává asi 20 procent praceschopné populace, se podílí na tvorbě HDP 30 procenty. Rozhodující úlohu v průmyslu má těžební a zpracovatelský průmysl (asi 60 procent) zaměřený na ropu, barevné a železné kovy a na vzácné nerosty. Rozvinutá je též energetika s převahou využití uhlí, chemický

průmysl a doprava, jež disponuje 14,4 tis. km železničních tratí a 151 tis. km silnic.

Většinu jeho území zabírají pouště a polo-pouště, jen malá část je zalesněna nebo hospodářsky využívána. V zemědělství převažuje živočišná výroba, chovají se zejména ovce a skot. Kazachstán je též jedním z největších producentů koňského masa na světě. Pěstuje se bavlna, obilí, rýže, tabák, slunečnice, ovoce a zelenina.

Strategie Kazachstán 2050

V lednu 2014 na společném zasedání obou komor parlamentu vystoupil kazašský prezident Nursultan Nazarbajev s projevem, v němž nastínil směry rozvoje země do roku 2050. Jde o dokument Strategie Kazachstán 2050, obsahující hlavní cíle a sedm prioritních oblastí rozvoje pro nadcházející desetiletí.

Je v něm zakotven i ambiciózní záměr – postupné začlenění země mezi 30 nejvyspělejších států světa (dle hodnocení WEF v roce 2016 figuroval Kazachstán na pomyslné 42. příčce). Tohoto cíle se má dosáhnout ve dvou etapách – do roku 2030 má být dokončena modernizace země, zajištěn dynamický růst ekonomiky a vytvořen průmyslový sektor.

V další etapě do roku 2050 má být dosaženo trvale udržitelného rozvoje země a střední třída by měla tvořit většinovou skupinu společnosti.

V důsledku zhoršení ekonomické situace v zemi v letech 2013 a 2014 byl počátkem roku 2015 schválen státní program infrastrukturálního rozvoje na léta 2015–2019 nazvaný Světlá cesta (Nurlý žol). Politika vlády v rámci realizace cílů tohoto programu je zaměřena na vytváření efektivní dopravně-logistické infrastruktury, dále na energetické projekty, modernizaci stávajícího a výstavbu nového bytového fondu, podporu místního strojírenství, podporu exportu, vzdělávání nebo malého a středního podnikání.

Kazachstán je nadále nejsilnější ekonomikou středoasijského regionu nehledě na nepříznivý ekonomický vývoj posledních let. Má téměř dvojnásobný HDP oproti svým postsovětským sousedům a vyšší HDP na obyvatele než Rusko. Hodlá také těžit ze své strategické pozice na nově budovaných spojeních mezi Čínou a západní Evropou (projekt Stezka a pás).



V listopadu 2014 schválila kazašská vláda nový systém investičních pobídek, které jsou určeny mimo jiné i na leteckou dopravu. FOTO: SHUTTERSTOCK

Zotavování tenge

Lze konstatovat, že podnikatelské prostředí v Kazachstánu je poměrně příznivé. Ve srovnání se sousedními státy je v zemi menší míra korupce a šedé ekonomiky a větší vymahatelnost práva, k čemuž přispívá členství země ve WTO. Kazachstán má velký zájem o další přímé zahraniční investice do své ekonomiky.

Po problematickém vývoji v letech 2014–2016 dochází letos v ekonomice státu postupně k oživení. HDP země, jenž v roce 2016 vzrostl pouze o jedno procento, by podle posledních odhadů Světové banky měl letos vzrůst o 3,7 procenta. To je vyvoláno zejména dobrými výsledky těžby ropy, včetně rozšíření těžby na nalezišti Kašagan, v kombinaci se zastavením poklesu světových cen této pro kazašský vývoz klíčové komodity. V dalších letech se očekává roční růst ekonomiky o necelá tři procenta, což je ovšem pod úrovněmi, kterých ekonomika dosahovala před rokem 2014.

Dalším aspektem je postupné zotavování domácí spotřeby související zejména s relativně stabilním kurzem místní měny tenge vůči dolaru. Pokud jde o kurz tenge vůči ruskému rublu, ten zůstává na nižších hodnotách, což sice zdražuje dovozy, ovšem příznivě přispívá ke konkurenceschopnosti kazašských výrobců v rámci Euroasijské ekonomické unie (EAEU).

Z fiskálního hlediska zůstává pozice Kazachstánu stabilní. Agentura Fitch ji oceňuje na BBB. Značný stabilizační aspekt mají úspory z dřívějších let, které je ovšem v současnosti kazašská vláda nucena využívat k podpoře státního rozpočtu. Příkladem je národní fond, ve kterém bylo v roce 2015 podle údajů tamního ministerstva financí asi 25 bil. tenge (cca 1,5 bil. korun). Přestože je fond průběžně doplňován platbami z těžby ropy, tyto platby nemůžou vykompenzovat transfery do státního rozpočtu, které letos dosáhnou asi 4,4 bil. tenge a na příští rok jsou plánovány ve výši 2,1 bil. tenge.

Bez těchto transferů by státní rozpočet Kazachstánu nemohl směřovat k přijatelnému schodku v rozsahu dvě procenta HDP. Na příští roky navíc předpokládá státní rozpočet zvýšení sociálních výdajů, což je dáno snahou kompenzovat pokles reálných příjmů zranitelných skupin obyvatelstva, zejména důchodců, v posledních letech.

Západní vektor obchodní politiky

EU považuje Kazachstán za důležitého politického a ekonomického partnera v regionu Střední Asie, který je současně největším partnerem EU v oblasti obchodu. Kazašský export do unie je tvořen primárně ropou a plynem, což z něj činí partnera důležitého i z hlediska energetické bezpečnosti. Také EU je pro Kazachstán mimořádně důležitým partnerem, s nímž má země největší obchodní obrát a ze kterého do tamní ekonomiky proudí nejvíce přímých investic.

Nový systém investičních pobídek

Kazašská vláda schválila v listopadu 2014 nový systém investičních pobídek, který tvoří:

- osvobození od celních poplatků pro dovoz technologického zařízení a jeho částí na období pěti let, pro dovoz náhradních dílů pro technologická zařízení, suroviny a materiály na období pěti let v závislosti na výši investice
- granty „in-kind“ – majetek vlastněný Republikou Kazachstán bude převeden do dočasného bezplatného užívání nebo bude poskytnuto právo na dočasné bezplatné užívání pozemků, a to s předpokladem následného převodu do vlastnictví nebo využití půdy; maximální výše grantu tohoto typu nesmí převyšovat 30 procent investice
- pro prioritní investiční projekty mohou být poskytnuty další pobídky, tj. daňové pobídky (snížení daně z příjmu právnických osob až o 100 procent, uplatnění nulového koeficientu u daně z půdy, výměr daně z majetku na úrovni 0 procent zdaňovacího základu) a investiční dotace (vrácení do 30 procent skutečných nákladů na výstavbu a montážní práce a nákladů za zakoupené zařízení)

Investiční pobídky jsou určeny pro projekty v definovaných prioritních oblastech, kam patří chemický průmysl, metalurgie, výroba osobních vozidel a nábytku, pozemní a letecká doprava, komunikace a zdravotnické aktivity. Pobídky jsou poskytovány na základě investiční dohody uzavřené mezi Investičním výborem ministerstva investic a rozvoje Kazachstánu a právním subjektem implementujícím investiční projekt.

Vztahy mezi EU a Kazachstánem upravuje v současné době Dohoda o partnerství a spolupráci (PCA), která byla podepsána v lednu 1995 a vstoupila v platnost v červnu 1999.

Právní rámec tohoto dokumentu, jehož hlavním cílem bylo navázání prvotních vztahů mezi Evropskými společenstvími a Kazachstánem, je z dnešního pohledu již nedostatečný. Proto komise EU v létě 2010 iniciovala sjednání nového smluvního dokumentu – Dohody o posíleném partnerství a spolupráci (EPCA). Jednání o EPCA začala v červenci 2011 a byla ukončena jejím podpisem 21. prosince 2015. V současné době probíhá v členských zemích EU její ratifikační proces, v Česku byl ukončen již v říjnu 2016.

EPCA jakožto smlouva politické povahy s výrazným hospodářským rozměrem zakládá nový institucionální rámec pro realizaci široké politické a ekonomické spolupráce. Dohoda představuje nový mezník ve stávajících vztazích mezi EU a Kazachstánem. Z obchodního hlediska má dohoda za cíl zajistit lepší obchodní prostředí pro ekonomické subjekty, usnadnit obchod se službami, zabezpečit lepší ochranu práv k duševnímu vlastnictví a kultivovat obchodní a investiční prostředí v zemi.

Český vektor obchodní politiky

V regionu Střední Asie je Kazachstán také klíčovým obchodním partnerem Česka. Vzájemný obchod od roku 1993 do roku 2014 (dosavadní nejvyšší objem obrátu) vzrostl v korunovém vyjádření asi 25× (v dolarovém ekvivalentu 35×). V rámci dosahovaného objemu obchodního obrátu je Kazachstán lídrem mezi středoasijskými zeměmi. V obchodě s tímto státem je však Česko dlouhodobě v pasivu, což vyplývá ze struktury tuzemského dovozu, kde dominují energetické komodity (zejména ropa) a další suroviny. Oproti dovozu z Kazachstánu je český vývoz

mnohem diverzifikovanější s výraznou převahou strojírenské a chemické produkce. Země je po Rusku a Ázerbájdžánu již řadu let třetím největším dodavatelem ropy do ČR.

ČR vyváží do Kazachstánu komodity s vyšší přidanou hodnotou, zejména stroje a dopravní prostředky, dále chemickou produkci a průmyslové spotřební zboží. V tuzemském dovozu převládají zejména energetické suroviny (ropa s podílem 80 procent) a další nerostné suroviny (fosfor, ferochrom, vermikulit, zkvalněný propan). Zájem českých firem o kazašský trh přetrvává a v poslední době i roste. Mnohé z nich si zřídily svá lokální zastoupení. Podle tamních údajů bylo k 1. březnu 2017 v Kazachstánu zaregistrováno 186 společností s českým kapitálem.

Podle dostupných údajů je stávající objem přímých investic z Kazachstánu (PZI) do české ekonomiky velmi nízký – činí 13 mil. dolarů (jde o kumulovaný objem za období 2005–2014). Objem českých PZI činí asi 191 mil. dolarů (též ve stejném období). Perspektivními obory pro spolupráci v Kazachstánu jsou energetika a obnovitelné zdroje, zpracovatelský průmysl (zejména zpracování ropy), infrastruktura sektoru ropy a plynu, metalurgie a produkce hotových hutních výrobků, strojírenství (dodávky zařízení, strojů a techniky pro lehký průmysl), doprava a silniční infrastruktura, telekomunikace, farmaceutický průmysl, zdravotnictví (dodávky zdravotnické techniky), stavebnictví a výroba stavebních materiálů, ekologie, obranný průmysl, zemědělství a potravinářský průmysl. Kazachstán tak představuje pro české podnikatele, kteří chtějí expandovat do regionu širší Střední Asie, velkou výzvu, ale zároveň příležitost a bránu do okolních zemí. Rovněž úspěšná česká účast na světové výstavě EXPO Astana 2017 může být dobrým odrazovým můstkem pro angažovanost tuzemských firem v budoucnosti.



Kazachstán i Ázerbájdžán se rychle rozvíjejí. Na snímku je ázerbájdžánské hlavní město Baku. FOTO: SHUTTERSTOCK

Raději se přizpůsobte a nevnucujte partnerům svá pravidla hry

Najít si v Ázerbájdžánu nebo Kazachstánu přátele je snazší než tam začít podnikat. Vřelé přijetí, které svým hostům tamní obyvatelé přichystají, si zapamatuje každý.

Kristína Paulenková
kristina.paulenkova@economia.cz

Pokud jedete obchodně jednat do Kazachstánu či Ázerbájdžánu, připravte se, že si budete připjet, a to mnohokrát. Obyvatelé těchto zemí jsou totiž místní přípitků. Mějte proto v zásobě také dva nebo tři krátké proslovy. Určitě tím místní osazenstvo potěšíte. V obou státech je obchod něco, co se uzavírá osobně. Chtějí vždy firmu a lidi, kteří za ní stojí, osobně poznat. Svě hosty navíc vřelě přijmou a připraví jim doslova hostinu.

Má to své historické kořeny. Konkrétně v Kazachstánu, jenž je devátou největší zemí světa, ve které žije ale jen 18,5 milionu obyvatel, bylo především v minulosti cestování z místa na místo dlouhé. Z toho pramení i proslulá místní vlídnost k hostu, se kterou

se setkáte v celém regionu. „Jsou opravdu velmi pohostinní a přátelští. O hodně víc, než si umíme představit. Vyplyvá to z podstaty jejich společnosti, když někdo přijede z daleka, má hostitel společenský závazek se o příchod postarat,“ vyzdvihuje tamní zvyky Ivo Kohoutek z právní kanceláře Almalex, který působí dlouhá léta v Kazachstánu.

Nespoléhejte se jen na dané slovo

Obě země působí na první pohled evropsky a návštěvník je zpočátku doslova uchvácen mimo již zmíněnou pohostinnost i moderní architekturou hlavních měst, přírodou i nesmírnými možnostmi v podnikání. Po čase ale pochopí, že se nenachází v Evropě a život má odlišná pravidla. Našinec naráží na zemi,

kteřá se kulturně i mentalitou obyvatel od té naší velmi liší. Společnost je nastavena jinak, než jak ji známe ze starého kontinentu, a je třeba ji nejdříve pochopit.

Navíc jsou tam velké regionální rozdíly a nelze považovat všechny Kazachy v podstatě za stejné a platí to rovněž o Ázerbájdžáncích. Exportér se také může setkat s nesmyslnou byrokracií. Zjistí, že vymahatelnost práva zkrátka není tak spolehlivá, jak to zná třeba v zemích Evropské unie, a na dané slovo se člověk spolehnout nemůže. Podnikatel by jim to neměl mít za zlé. Život je tam zkrátka jiný.

Kvalitní prostředník je nutnost

Uspět na tamních trzích pochopitelně není nemožné. Je ale třeba počítat s tím, že jednání

nebudou jednoduchá. „Štěstí přeje přípravě. Evropské uvažování zde neplatí a drtivá většina projektů končí jako velký, skutečně velký problém,“ vysvětluje Kohoutek.

Z těchto důvodů by každý, kdo chce vyvážet do Kazachstánu, měl nejdříve najít kvalitního prostředníka, který mu pomůže se zorientovat. „Firma, která to s podnikáním v Kazachstánu myslí vážně, musí vědět, že bez pomoci kvalitních poradců je prakticky nemožné v zemi uskutečnit nějaký byznys a vydání se napospas slibům místních partnerů je cesta do záhuby,“ upozorňuje Kohoutek.

Spolehlivého zástupce a průvodce místním podnikatelským prostředím bude exportér potřebovat také v Ázerbájdžánu. Prostředník může ukázat na některé specifické kulturní odlišnosti a upozornit byznysmena, aby

v celkové délce 917 km v roce 2008 a spolupráce stále pokračuje.

Začínající exportér by se neměl snažit vnučovat tamním podnikatelům svá pravidla hry. Pravděpodobně by neobstál. Člověk musí přijmout situaci takovou, jaká je, a podle toho se zařídit. „Podnikatel v Ázerbájdžánu se musí dobře seznámit s prostředím země a jejími zvyky. Jde o zcela odlišné prostředí, daňový systém, kulturu i historii. Při obchodním jednání je nezbytné tato specifika respektovat,“ dodávají. Vnučování českých zvyků a norem jednání by vyvolalo jen zbytečnou nevoli mezi místním osazenstvem. Místo toho buďte otevření.

Někteří Kazaši umí česky

Mladší ročníky v Ázerbájdžánu ovládají spíše angličtinu, kromě ázerbájdžánštiny se domlu-

Obě země se vyznačují poměrně velkou náboženskou tolerancí. V Ázerbájdžánu většina obyvatelstva vyznává islám. Je to sekulární stát a ani tradiční muslimské oblečení na ulicích moc vidět není. Ženy chodí oblékané konzervativně, většinou v západním stylu. To samé platí o mužích. Jen pánské krafasy jim připadají skutečně zvláštní a nenosí se tam. Neslušné je také smrkání na veřejnosti.

V Kazachstánu spolu žijí v míru křesťané a muslimové. Současný prezident Nursultan Nazarbajev si zakládá na tom, aby stát navenek působil jako tolerantní mnohonárodnostní a mnohonáboženská společnost. Co se týče náboženství, v zemi vedle sebe skutečně najdete mešity a kostely. Z národnostního hlediska je to složitější. Kvůli podmínce znát oba úřední jazyky – ruštinu a kazaštinu, ve státní správě příliš mnoho Rusů a dalších etnik nenajdete.

Tamní obchodníci dokážou jednat se ženou, ale bývá to pro ně složitější

Celkově se dá zhodnotit, že země jde kupředu. „Prezident Nazarbajev se snaží vybudovat z Kazachstánu zemi, která odpovídá našim zvyklostem a pravidlům, ale musí mít stále v patrnosti, že staletími vytvářenou mentalitu nelze změnit v průběhu 15 let,“ popisuje Kohoutek.

V souladu s tím jde i fakt, že v zemích, kde žije hodně muslimů, podnikatelé někdy řeší to, zda může vést jednání žena – například vedoucí exportu firmy. Tamní obchodníci to chápou, nezaskočí je to a ani jim to nevadí. Komunikace se ženou bude ale probíhat složitěji. Právník Kohoutek vysvětluje, že v tom nejsou nutně předsudky. „Při jednáních se snaží skoro vždy, tedy od určitého okamžiku, navázat osobní kontakt a mezi stejným pohlavím to jde skoro vždy snadněji. Není to tedy v předsudcích, ale spíš tak, že rádi hrají podle vlastních pravidel a zvyklostí,“ domnívá se.

Partnera musíte zaujmout do tří minut

České výrobky mají v Ázerbájdžánu dobré jméno. Stejně tomu je i v Kazachstánu. Češi by ale neměli spoléhat na to, že dovoz z tuzemska patří k něčemu výjimečnému. V posledních několika letech tam pronikají výrobky ze zahraničí a konkurence roste. Tamní podnikatelé české výrobky znají a váží si jich, ale tlak ze zahraničí je velký, a tak pomalu ustupují do pozadí.

Například v Kazachstánu se proto snaže přijít se zajímavou nabídkou. „Chtějí rychle vydělat,“ vysvětluje Kohoutek. „V Kazachstánu se žije rychle. Při jednání hodně záleží, jak se uvedete. Máte často dvě až tři minuty na vyvolání zájmu, když se vám to nepovede, až okázale vám dají najevo, že jste pasé. Musíte je překvapit nějakým wow efektem,“ doplňuje.

Pokud se podnikateli podaří prorazit na velkém kazašském trhu, otevřou se mu další byznysové možnosti v dalších státech. Věnované úsilí se proto vrátí.

Firma, která to s podnikáním v Kazachstánu myslí vážně, musí vědět, že bez pomoci kvalitních poradců je prakticky nemožné.

s nimi počítal. Například Ázerbájdžánci a částečně i Kazaši neradi říkají ne nebo neví, a tak naslibují nespílitelné. Český podnikatel nakonec může být značně zklamaný. Zkušený poradce ale dokáže najít skryté cestičky k cíli, které cizinec nezná.

„Výhodou je najít člověka, s nímž budete mluvit stejným jazykem – a není řeč o ruštině. I když znalost ruštiny je samozřejmě nezbytná,“ popisují zástupci ze společnosti Třinecké železárny – Moravia Steel, kteří začali v Ázerbájdžánu s generální opravou železniční tratě

víte samozřejmě také rusky. V Kazachstánu stále dominuje kromě kazaštiny ruština. Angličtina se začíná ale také prosazovat. „Angličtinu najdete v Astaně, v místech, kde se těží ropa nebo rudy. Překvapí vás, a to velmi často, znalost češtiny. Hodně mladých lidí totiž studuje v Česku,“ doplňuje Kohoutek.

Kromě znalosti jazyků by Češi neměli opomíjet také to, že Ázerbájdžánci se považují spíše za Evropany než za Asijce a jsou na to pyšní. Kazaši zase nejsou Rusové a Rusko nutně rádi mít nemusí.



Kazaši jsou známí svou pohostinnou povahou. Svou návštěvu, která často přicházela z daleka, vítají plným stolem. FOTO: SHUTTERSTOCK

Regionální zprávy

Připravili pracovníci zahraničních kanceláří agentury CzechTrade
kcxexport@businessinfo.cz



„Zlevňování cen potravin povede k posílení ekonomiky a snižování inflace,“ řekl guvernér nigerijské centrální banky Godwin Emefiele. FOTO: SHUTTERSTOCK

V Nigérii zpomalila inflace a vzrostly ceny akcií tamních firem

Roční inflace v Nigérii se v srpnu zpomalila na 16,01 procenta, uvedl národní statistický úřad (NBS). Míra tohoto ukazatele byla o 0,04 procenta nižší než v červenci minulého roku. Nejvyšší dynamiku a efektivnost růstu zaznamenaly oděvní materiály a oděvy, osobní letecká doprava, motocykly a obuvnictví, což vedlo ke zpomalení inflace. Guvernér Nigerijské centrální banky Godwin Emefiele uvedl, že očekávaná míra inflace bude klesat rychlejším tempem a dosáhne jednomístných hodnot v polovině roku 2018. „Velmi optimisticky vidíme snižování cen potravin, které povede k posílení ekonomiky a s tím spojenému snižování inflace,“ řekl Emefiele novinářům na začátku investiční konference pořádané londýnskou burzou cenných papírů.

Nigerijské akcie vzrostly o 1,3 procenta a dosáhly šestidenního maxima 37 tisíc bodů. Díky postupnému posilování ekonomiky se zahraniční investoři nebojí nakupovat akcie tamních firem. Nejlépe obchodovanými tituly jsou akcie společnosti Dangote Cement, která patří k nejsilnějším nigerijským společnostem. Tamní ropná a zbožová burza v závěru roku také hlásí růst přes jedno procento.

Federální vláda v současné době realizuje studie proveditelnosti výstavby deseti nových standardních železničních tratí po celé zemi. Podle Nigerijské železniční korporace (NRC) bude ve výsledku standardními železničními tratěmi pokryto přes 3421 kilometrů. NRC toto uvádí ve své poslední zprávě o plánu rozvoje železnic.

Generální ředitel Nigerijské národní ropné společnosti (NNPC) Maikanti Kacalla Baru řekl, že společný podnik NNPC a Nigerian Agip Oil Company (NAOC) vyprodukuje dalších 480 MWh elektrické energie. K rozhodnutí zahájit druhou fázi výstavby Okpai dal podnět obrovský úspěch projektu Okpai Phase I, který je označován za nejkonzistentnější elektrárnu v zemi. „Ačkoli Okpai Phase I měla do národní sítě dodávat 450 MWh, ve skutečnosti produkuje jen 300 MWh. I tak je to velmi významný přírůstek do národní sítě,“ míní Baru.

Thajský institut nukleární technologie zbuduje nový cyklotronový komplex

Ruská firma Rosatom Healthcare, dceřiný podnik státního Rosatomu, dodá ve spolupráci s thajskou engineeringovou firmou a dodavatelem vědeckého zařízení Kinetics Corporation cyklotronový komplex s radiochemickými laboratořemi Thajskému institutu nukleární technologie (TINT). Jádrem komplexu bude cyklotron MCC-30/15 s protonovou energií 30 MeV.

Cyklotron bude používán k výrobě izotopů pro pozitronovou emisní tomografii (PET) a jednofotonovou emisní počítačovou tomografii (SPECT) a přispěje k přesnějšímu diagnostikování některých specifických nemocí, jako jsou oběhové a plicní choroby, onkologická či neurologická onemocnění.

Vedle cyklotronu bude nový komplex zahrnovat rovněž několik laboratoří pro výrobu radiofarmaceutických léků pro nukleární medicínu a bude sloužit jako platforma pro výzkum a vývoj v dalších vědních oblastech jako je fyzika, biologie, výzkum materiálů, a v elektronickém, automobilovém a telekomunikačním průmyslu.

Všechny izotopy pro SPECT se dnes do Thajska dovážejí, některé PET izotopy jsou vyráběny v tamních nemocnicích v množství, které nestačí pokrýt poptávku. Zařízení bude umístěno v Nukleárním výzkumném centru v provincii Nakhon Nayok v centrálním Thajsku.



Thajský institut získá novou laboratoř. FOTO: SHUTTERSTOCK

Jaké jsou daně v Singapuru?

Singapur má přívětivý daňový systém; firmy platí daň ze zisku rozumných 17 procent, příjmy z kapitálu se nedaní. GST (Goods and Services Tax), což je obdoba naší DPH, má sazbu jen 7 procent.

Jednoduché jsou daně i pro zaměstnance – daň z příjmů je rozložena do pásem s progresivní daňovou sazbou. Sociální pojištění ve výši až 20 procent z platu se odvádí do individuálního fondu, který občanovi vede stát a z nějž jednotlivci čerpají prostředky na starobní důchod nebo podporu v nezaměstnanosti. Finançe lze využít i ke koupi bydlení ve státěm zřízených domech či na školné.

Podobně je tomu se zdravotním pojištěním. V obou případech jde spíše o spoření, neboť primárně se čerpá z těchto individuálních účtů, nikoliv ze společného balíku financí. Teprve až v případech nemajetných občanů vypomáhá s výdaji na základní zdravotní péči stát.



Peníze ze sociálního pojištění, které odvádí občan do individuálního fondu, může využít ke koupi bydlení ve státěm zřízených domech. FOTO: SHUTTERSTOCK



Saúdská Arábie v současné době recykluje přibližně 10 procent ze 45 milionů tun recyklovatelného odpadu. FOTO: SHUTTERSTOCK

Saúdskoarabský investiční fond založí firmu pro nakládání s odpady

Rostoucí míra využívání skládek, směřování investic do domácích recyklačních projektů a osvěta jsou priority Saúdské Arábie. Hlavním cílem projektu je, aby firma vytvořila alianci se společnostmi ze soukromého sektoru a dosáhla mezinárodních standardů.

Země v současné době recykluje přibližně 10 procent ze 45,3 milionu tun recyklovatelného odpadu, přičemž 90 procent se přesune na skládky. Více než 40 procent recyklovatelných materiálů se vyrábí v Rijádu, Džiddě a Dammámu.

Nový plán společnosti PIF prostřednictvím SRC nabízí možnost recyklovat zhruba 85 procent celkových recyklovatelných materiálů. Tyto materiály mohou být také použity jako zdroj alternativní energie pro výrobní odvětví. Firma by se zároveň snažila zvýšit povědomí veřejnosti o recyklaci prostřednictvím informačních kampaní a dalších iniciativ.

Jednání o obchodní dohodě mezi EU a Austrálií

Ještě před koncem letošního roku se bude rozhodovat o obchodní dohodě mezi Evropskou unií a Austrálií. Parlament Evropské unie koncem října tohoto roku rozhodl o mandátu pro tým, který o dohodě bude vyjednávat. Jde o komplexní dohodu, která se bude týkat jak investic a obchodu se zbožím a službami, tak digitalizace, výzkumu, inovací, udržitelného rozvoje a dalších sfér.

Evropská unie chce také klást zvláštní důraz na otevírání trhů malým a středním podnikům, jež by zároveň měly mít více možností získávat v Austrálii státní zakázky.

Daniel Caspary, poslanec parlamentu Evropské unie, který se uchází o mandát pro tuto jednání, vidí v připravované dohodě velká pozitiva. Země obou odlehlých kontinentů se podle něj sblíží a více se navzájem otevřou, a to navzdory rostoucímu protekcionismu v jiných částech světa.

Pro Austrálii je Evropská unie třetím nejdůležitějším obchodním partnerem – hodnota obchodního obratu v roce 2015 dosahovala 68 miliard australských dolarů, což je přibližně 1,156 bilionu korun. Přesto je Austrálie dosud jednou ze šesti členských zemí Světové obchodní organizace (WTO), která nemá s Evropskou unií žádnou preferenční obchodní dohodu.

Mandát k jednání nyní musí projít schválením zástupců jednotlivých zemí Evropské unie tak, aby je bylo možné zahájit ještě před koncem tohoto roku.

Více o vztazích mezi Austrálií a EU naleznete zde:





„Letos odhaduji, že náš export dosáhne 96 procent,“ uvádí Zbyněk Frolík, majitel firmy Linet, která vyrábí zdravotnická a pečovatelská lůžka. FOTO: HN – JAN RASCH

Exportéři staví či vybavují v zahraničí celé nemocnice a polikliniky

Český zdravotnický trh je nyní natolik vybavený, že nelze očekávat růst poptávky. I proto se musí výrobci zdravotnických prostředků více orientovat na vývoz.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz

Za posledních deset let čeští exportéři, kteří se specializují na dodávky do zdravotnictví, zažívají obrovský rozmach. Daří se jim získávat finančně dobře ohodnocené kontrakty, které se nepočítají v jednotlivých kusech, ale jde o zboží a služby pro celé nemocnice, polikliniky či řetězce zdravotnických zařízení, včetně výstavby takových institucí.

„Většina českých výrobců zdravotnických prostředků stěžejní objem své produkce vyváží. Z toho vyplývá, že se jim ve světě daří, a mnohé firmy vyvinuly a úspěšně vyváží světové unikáty a patenty,“ uvádí Jana Vykoukalová, členka představenstva

Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků (AVDZP).

Vyrábějte produkty s příběhem, aby odběratelé pochopili, proč je brát z Česka, a ne z USA

Její kolega Jaroslav Kopeček, místopředseda představenstva a odborný konzultant asociace, dodává, že neexistují přesná čísla o exportu zdravotnických prostředků, ale zcela jasné je, že zdravotnické prostředky mají ve vývozu aktivní saldo. Z dostupných zdrojů tipuje, že loni představoval dovoz 20 miliard korun a týkal se hlavně produktů pro radiologii a magnetickou rezonanci, které se v Česku nevyrábějí. „Vývoz odhaduji

na 25 miliard korun. Největší část připadla na vybavení operačních sálů, ale i lůžkových oddělení,“ míní Kopeček.

Světovým lídrem tohoto segmentu je Linet Group, dodavatel zdravotnických a pečovatelských lůžek, matrací bránících proležením, nábytku a podobně. Firma koupí větší podíl společnosti Borcad Medical rozšířila svůj sortiment lůžek o porodnická, gynekologická a dialyzační křesla.

Linet v roce 1990 založil Zbyněk Frolík takzvaně na zelené louce, de facto přestavbou kravína. V současné době je z této fabričky společnost s ročními tržbami kolem tří miliard korun.

„Letos odhaduji, že náš export dosáhne 96 procent,“ uvádí Frolík, který by měl právo jako jeden z mála v tuzemsku radit, jak správně exportovat. „Když to budou firmy dělat jako my, tak v zahraničí uspějí,“ usmívá se. Má-li tuto lakonickou radu rozšířit, tak ze sebe začne sypat nespočetné podmínky, jak být úspěšným exportérem. „Je to skládanka stovky kostiček, z nichž každá musí být optimálně nastavená, aby se výrobce prosadil na špičku ve světové konkurenci.“

Za úspěchem je podle Frolíka hodně práce s lidmi ve firmě, v přístupu k inovacím jak do produktu, tak i do prodeje. Nyní, kdy pracovní síla není tak levná jako v 90. letech, nabádá zaměřit se na produktivitu práce. „Exportér musí mít ambice uspět na zahraničních trzích. Musí vyrábět krásné, konkurenceschopné produkty s příběhem, aby zákazník pochopil, proč si výrobek koupit zrovna od českého výrobce, a ne od amerického, od kterého si ho kupuje už 50 let. Je to také hodně o emocích,“ míní Zbyněk Frolík.

Úspěšní exportéři vsadili na výzkum a vývoj
Český zdravotnický trh je podle Frolíka v současné době nasycený a dobře vybavený,

Firmy při zvažování exportu do vybraných asijských zemí zejména řeší, jak budou chráněna jejich patentová práva.

takže nelze v tuzemsku čekat růst poptávky po zdravotnických prostředcích. I to je důvod, proč se musí čeští výrobci ještě více orientovat na zahraniční trhy. Ve výsledku jim to dokonce může jenom pomoci. „Právě export nutí výrobce, aby inovovali a byli v kvalitě, technické úrovni a užitných vlastnostech srovnatelní se zahraniční konkurencí,“ dodává jeden z nejúspěšnějších českých byznysmenů a exportérů.

Linet samozřejmě není jedinou českou firmou, která je úspěšná na zahraničních trzích. Jsou to většinou společnosti, jejichž výroba je úzce svázána s vlastním vývojem, což naznačuje, že právě tudy vede cesta k vítězství nad konkurencí.

Například Ella-CS vyvinula a vyrábí degradabilní výztuže do trávicího traktu. BMT Brno na základě vlastního vývoje dodává široký sortiment parních, horkovzdušných a chemických sterilizátorů, laboratorních sušáren a inkubátorů. ING corporation se věnuje vývoji, výrobě a prodeji v oblasti ortotiky a protetiky. BTL vyvíjí a vyrábí přístroje pro fyzikální terapii, jako jsou elektroléčebné přístroje, ultrazvuky, lasery, magnetoterapie, lymfodrenážní přístroje a další produkty. Ego Zlín je zase významným výrobcem a dodavatelem komplexního systému biologické ochrany, logistických a dekontaminačních systémů a prostředků pro urgentní medicínu

či dlouhodobou péči. MZ Liberec navrhuje, vyrábí a instaluje rozvody medicinálních a technických plynů i zařízení pro operační sály. UJP Praha se v zdravotnickém segmentu specializuje na výrobky využívající ionizující záření, jako jsou například radioterapeutické ozařovače. A výčet firem, které díky svému výzkumu a vývoji uspěly v zahraničí, by mohl pokračovat.

Také humanitární pomoc otvírá dveře exportu

Firma Medin se zabývá vývojem, výrobou a distribucí implantátů pro traumatologii a nástrojů pro chirurgii. V porovnání s Linetem jde o menší firmu, roční obrat se pohybuje kolem 340 milionů korun, ale i v tomto případě jde o exportně zaměřenou společnost, protože 60 procent obrátu dělají zahraniční zakázky. Kromě dodávek do většiny evropských států jsou výrobky Medinu známé v Latinské Americe, Austrálii, Asii, Africe. Aktuálně firma připravuje první dodávku pro legislativně náročný brazilský trh.

„Zlomeniny patní kosti a zápěstí brazilských obyvatel budou již brzy léčeny pomocí českých výrobků značky Medin,“ prozrazuje Jana Vykoukalová, manažerka rozvoje

a řízení vztahů ve společnosti Medin. Podle jejich informací se letos podařilo společnosti prorazit i na jordánský trh.

„V rámci humanitárního projektu Medevac používali čeští lékaři naše nástroje a implantáty. A to bylo jedním z důvodů, proč se podařilo prosadit tuzemské firmy jako dodavatele pro zdravotnictví Jordánského království,“ uvádí Vykoukalová jednu z možných exportních strategií. Jordánsko bylo první zemí, kde čeští lékaři začali operovat přímo na místě.

EGAP pojišťuje vývoz v oboru zdravotnictví

Velmi úspěšné jsou v posledních letech ve zdravotnickém sektoru také kontrakty na vybavení, či dokonce výstavbu celých nemocnic a poliklinik, což jsou příklady třeba z Ghany, Gabonu, Laosu, Alžírka, Trinidadu a Tobaga, Papuy-Nové Guineje, Kolumbie, ale i Ruska či Kazachstánu. Jen třeba v Gabonu jde o tři nemocnice, v Ghaně o deset poliklinik.

Jan Procházka, předseda představenstva Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP), která tyto projekty pojistila, tvrdí, že zdravotnická zařízení na klíč či jejich vybavení jsou v poslední době pro pojišťovnu silnou skupinou. „Jen za posledních pět let jsme pojistili export do zdravotnictví za 11,5 miliardy korun.“

Navíc podle Procházky jde o segment exportu, kde pojišťovna ráda pomůže, protože riziko nesplácení je nízké. „Je tam ručení buď tamním ministerstvem financí, nebo zdravotnictví. Jde o státní záruky a to je vždycky dobré.“

Například kontrakt na rozšíření a modernizaci nemocnice v Laosu, která má 150 lůžek a rozroste se o dalších 120, spravuje laoské ministerstvo zdravotnictví. Zakázku získala dceřiná společnost rakouské skupiny Vamed. Český Vamed Health Project CZ k realizaci přizval hned několik tuzemských firem – MZ Liberec, Audy, Klaro, Techo, Mava, český Siemens. Na stavbě se podílejí i Hochtief, Kyrastav nebo výrobce kachliček Lasselsberger. Celkové náklady mají být přes 1,6 miliardy korun a Češi si sáhnou zhruba na polovinu.

I přes problémy je asijský trh perspektivní

Přestože na takových trzích jako Asie či Afrika musí exportéři překonávat mnohem více problémů než v Evropě, jde na druhou stranu o perspektivní trhy.

„Země v Asii začínají projevovat zájem i o jiné než čínské produkty. Ty české jsou kvalitní a cenově dostupné. Problémem je ovšem místní legislativa a také náklady na logistiku,“ uvádí Jana Vykoukalová, členka představenstva Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků. Při zvažování exportu do vybraných asijských zemí firmy podle ní zejména řeší, jak budou chráněna jejich patentová práva. „Při registraci je totiž nutné předložit detailní technickou dokumentaci a na základě zkušeností se ukázalo, že v brzké době se pak objevil výrobek, který této dokumentaci odpovídal.“

Vykoukalová uvádí, že českým exportérům do zdravotnictví se daří hlavně v teritoriích z dob komunismu – v Rusku, zemích SNS –, ale také v západní Evropě včetně Německa či na trzích Jižní Ameriky.

Stále více prý podávají pomocnou ruku tuzemským firmám státní orgány. V rámci ekonomické diplomacie je to ministerstvo zahraničí, ministerstvo průmyslu zase organizuje incomingové a zahraniční mise. „Naši členové využívají také služeb agentury Czech-Trade, s níž úzce spolupracujeme,“ dodává Vykoukalová.

Podle jejich zkušeností jsou přesto podmínky vývozu pro exportéry stále náročnější a nákladnější. Zvyšuje se konkurence z Asie, mění se politické a ekonomické podmínky v exportních zemích a především se velmi zpříšňují legislativní a certifikační požadavky.

Přesto Jana Vykoukalová, členka představenstva Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků, nenabádá, aby čeští exportéři vývoz vzdávali. Naopak. „Pro zvyšování exportu je například důležitá rozšiřující se síť zdravotnických zařízení a soukromých nemocnic, které nejsou závislé na státních tendrech.“

O výztuže cév firmy ELLA-CS stojí i na náročných trzích v Brazílii a Japonsku

Český podnik z Hradce Králové vsadil na vlastní výzkum i vývoj a v současné době jeho výztuže – stenty hlavně do trávicího traktu – zachraňují lidské životy po celém světě.

Marcela Honsová
marcela.honsova@economia.cz



Karel Volenec (65)

Je zakladatelem a vlastníkem společnosti ELLA-CS, která se specializuje na vývoj a výrobu stentů neboli výztuží hlavně do trávicího traktu. V listopadu 2017 byl zvolen do čela představenstva Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků, kde se chce zasadit o větší propojení firem a vysokých škol i o spolupráci s podobnými organizacemi v Evropě, k čemuž chce využít své zahraniční kontakty z byznysu i vědeckého působení. Ve své vlastní firmě ELLA-CS postupně předává manažerské funkce, například obsadil místo výkonného ředitele, on sám stále zastává post vedoucího výzkumu a vývoje. Volenec je často zván na odborné zahraniční konference a těchto cest využívá i k posílení exportu firmy. Vývoz totiž považuje za existenčně nezbytnou záležitost. ELLA-CS exportuje 90 procent své produkce do celého světa.

FOTO: HN – MATEJ SLÁVIK

Kdyby tuzemská firma ELLA-CS spoléhala jen na český trh, tak by už dnes s největší pravděpodobností neexistovala. Nebo jen paběrkovala.

„Tím, že jsme se rozjeli celosvětově, jsme si zlepšili šance na přežití,“ je přesvědčený Karel Volenec, zakladatel a majitel firmy z Hradce Králové.

Společnost v současné době exportuje 90 procent své produkce do všech zemí světa s výjimkou Číny, Jižní i Severní Koreje a některých částí Afriky. Přitom vyvážet začala v době, kdy jí české nemocnice neplatily nebo až s velkým zpožděním.

„Dostali jsme se kvůli tomu téměř na dno. Byli jsme orientováni na český trh a splatnost faktur byla v tom lepším případě dva tři měsíce, z Ostravy přišly peníze za dva roky. Dlužily nám státní organizace, což je děsivé,“ vzpomíná Volenec, jak tato tuzemská platební morálka firmu málem zlikvidovala. Nefňukal, ale zadal jiný směr. „Začali jsme dělat stále víc a dívat se kolem.“

Začínal v obývacím pokoji

Přitom kdyby bylo na zakladateli společnosti ELLA-CS, tak zřejmě podnikat nikdy nezačal. Popostrčilo ho rozhodnutí, že se na vysokoškolských fakultách bude pouze učit a veškerá vedlejší hospodářská činnost končí.

Na Lékařské fakultě v Hradci Králové, kde působil Volenec jako asistent, vyráběli i termočlánky. Speciální tenoučké jehly, které se zavádějí do nádorové tkáně, nejčastěji u žen do karcinomu prsu. Z tohoto vpichu je možné zjistit rozložení teploty a podle toho měnit výkon ozařovače. „V tom jsme měli začátkem osmdesátých let světovou prioritu a dodnes naše firma termočlánky vyváží, i když tvoří jen zanedbatelnou část produkce,“ vzpomíná byznysmen, proč začal podnikat.

Své první podnikatelské působiště měl v obývacím pokoji, odkud řídil firmu pomocí telefonu a faxu, jeden z kolegů třeba pracoval v soukromé garáži, kde měl dobře vybavenou dílnu. Na drahé laboratoře, na soustruh a renovací pekárny si musel půjčit 12 milionů korun. „Neměl jsem bance

co nabídnout, tak jsem ručil nejenom svým družstevním bytem, ale i majetkem rodičů. Prodal jsem zahradu, kolegyně auto, celé to bylo bláznivé. Tu půjčku jsem splácel přes 15 let,“ uvádí zakladatel a majitel podniku, jehož výrobky dnes zachraňují lidské životy po celém světě.

Jde o výztuže cév neboli stenty, které na základě vlastního vývoje ELLA-CS vyrábí od poloviny devadesátých let. Světovou novinkou a unikátem české firmy je biodegradabilní stent do trávicích cest, který se posléze v těle rozpadne. Některé výztuže dělá společnost takzvaně na zakázku, přesně na míru pro určitého pacienta. Takový implantát vzniká na základě rentgenových snímků, speciálních údajů i požadavků ošetřujících lékařů.

Japonský a brazilský trh chtějí hodně času

Stenty z Hradce Králové se dokázaly prosadit i v zemích, kde to není vůbec jednoduché. Volenec za nejobtížnější trhy v poslední době považuje Brazílii a Japonsko. Obě země jsou velice náročné kvůli povolením i auditům a je nesmírně těžké se na ně jen dostat.

„V Japonsku to trvá od tří do 20 až 30 let. Nám se podařilo prosadit do šesti let. U Brazílie je čekací doba až 120 let. Tam musí distributor, chce-li se dostat dopředu, dát dokonce státní orgán vydávající povolení k soudu a ještě zaplatit 20 tisíc dolarů. Takže náš distributor takto postupoval a první dodávky jsme odeslali za čtyři roky,“ prozrazuje majitel firmy ELLA-CS. Latinskoamerický i japonský trh přes obrovské komplikace ovšem považuje za perspektivní, takže by byla chyba nechat se překážkami odradit.

Než se firma dostane třeba do Japonska, tak si ji partneři předem prověří. Volenec s nadsázkou tvrdí, že znají i číslo jeho bot. „Ale když už se tam dostanete a získáte důvěru, tak neprodáváte implantáty, ale důvěru a implantáty,“ tvrdí. I v tomto případě je třeba počítat s obrovskými vstupními investicemi. Volenec je označuje za zničující. „Jde o desetimilionové částky. Kdybychom neměli zázemí v Japonsku, děláme totiž tamním partnerům současně distributora



Firma ELLA-CS, jejíž roční tržby činí kolem 120 milionů korun, se nyní specializuje na stenty používané hlavně v gastrointestinálním traktu, tedy trávicí soustavě. Světovou novinkou jsou biodegradabilní výztuže, které se v těle rozpadají.
FOTO: PROFIMEDIA

jejich výrobků v Evropě, nikdy bychom na registraci nedosáhli.“

Bez osobního nasazení se exportovat nedá

Párkrát se dokonce i stalo, že Volenec v rámci proexportní strategie zvládl také roli operátora, když implantoval výztuž. Běžně totiž zástupci firmy jezdí do zahraničí ukazovat využití stentů, k demonstrativním operacím vozí většinou odborné lékaře, ale při operaci v arabské zemi jednou zaskakoval sám majitel společnosti.

„To jsem na chvíli konvertoval k islámu. V duchu jsem vzýval Alláha, když si tamní lékař nevěděl rady a přizval mě na pomoc. Alláh tomu chtěl, dopadlo to dobře,“ dodává, že to ale není běžný postup.

Co zem, to jiné zvyky. Třeba v hlavním městě Íránu, v teheránských nemocnicích, implantují stenty, které si hradí pacienti, technici s medicínským vzděláním, nikoli lékaři. Podle Volence je to dokonce efektivnější, protože tito technici díky své specializaci mají více zkušeností a praxe. „Zručnost takového technika je vyšší, je to i efektivnější pro nemocnici.“

Exportujeme důvěru, pak teprve implantát

Přestože si firma ELLA-CS umí na zahraničních trzích poradit velice dobře sama, její

zakladatel přiznává, že ani oni nepohrdnou podanou rukou. Samozřejmě záleží v první řadě na jednotlivých zaměstnancích zastupitelských úřadů a kancelářích CzechTradu, ale většinou jde o dobré zkušenosti.

„Třeba ministerstvo zahraničí udělalo obrovský kus práce. Na ambasádách už obchodní radové sami přicházejí s nápady, jak exportérům pomoci. Ekonomická diplomacie přináší výsledky. Také CzechTrade je obrovským pomocníkem, odzkoušený partner,“ tvrdí Volenec.

Naopak s ministerstvem vnitra má podnikatel opačné zkušenosti. Jako příklad uvádí byrokracií při získání povolení pro nového zaměstnance ze zahraničí, který měl americké vízum. „Celý proces trval šest měsíců, stál nás čtvrt milionu korun a překládali jsme doklady z angličtiny a španělštiny do češtiny. To je špatný systém, který nemá logiku a musí se změnit.“

Stejně tak nám Volenec bez obalu říká, že by politici měli firmy nechat dělat jejich práci a nekazit jim to nevhodným zahraničním vystupováním. „Export je také o tom, jaká se vytváří image,“ uvádí s tím, že třeba u implantátů je to hlavně o důvěře. „Když si máte vybrat, zda použijete implantát zabaleny v novinovém papíru, vyrobený někde na Východě, nebo ze Švýcarska v krásném

balení, ověřený všemi atesty kvality, je jasné, čemu dáte přednost. Prodáváme důvěru a potom ten implantát. Ta důvěra je první,“ tvrdí.

Spojení exportéři v Evropě budou silnější

V listopadu byl Volenec zvolen do čela Asociace výrobců a dodavatelů zdravotnických prostředků. Jako předseda představenstva této asociace se chce především zasadit o větší propojení škol a firem.

„Největší poklad bude ve vzdělanostním potenciálu nově nastupující generace, v tom je obrovská rezerva. Abychom něco exportovali, tak to od nás musí trh brát. Aby to bral, tak to musí mít nadhodnotu, musí se to v něčem lišit. V tom je obrovská šance.“

Nový šéf asociace chce také propojit tuzemské organice sdružující firmy vyrábějící pro zdravotnictví, aby jejich postup byl společný, a tím pádem i účinnější. A své zahraniční kontakty hodlá Karel Volenec využít i k propojení asociací v zahraničí. Plánuje začít Evropou.

„S jednou malou firmou či asociací se nikdo bavit nebude, ale pokud se spojíme mezinárodně, budeme dostatečnou vahou, aby náš názor nezapadl, aby jej politici nezametli pod stůl,“ tvrdí zakladatel jedné z úspěšně exportujících českých firem ELLA-CS.

Marocké království představuje pro Čechy stále velkou výzvu

Marocký trh je silně provázaný s Evropskou unií a pro české firmy na něm platí zásluhou asociační dohody nulová či nízká cla.

Marcela Havlová
vedoucí oddělení PR a komunikace,
CzechTrade
marcela.havlova@czechtrade.cz

Maroko, oficiálním názvem Marocké království, představuje pro české firmy vstupní bránu do subsaharské Afriky. S dynamickým rozvojem tamního průmyslu i dalších odvětví tato oblast přináší zajímavé vývozní příležitosti pro exportéry z České republiky.

Na ploše desetkrát větší, než je Česko, žije 35 milionů obyvatel, kteří vytvářejí zajímavý potenciální trh pro vývozce. Země disponuje rozvinutou infrastrukturou, diverzifikovanou ekonomikou, dobře rozvinutým bankovním sektorem a především zdravým prostředím pro zahraniční investice. Pro většinu běžných Čechů je však Maroko stále neznámou částí světa.

Český vývoz do Maroka v poslední době stoupá

Mezi hlavní obchodní partnery Maroka patří EU (Španělsko 22 procent a Francie 20 procent), dále Brazílie (4,6 procenta) a USA (4 procenta), stále častěji pak Rusko a Čína. Obchod s Českou republikou se pohybuje na úrovni 0,1 procenta. Hlavními marockými vývozními položkami jsou oděvy, dráty a kabely, hnojiva, kyselina fosforečná a automobily (země je druhým největším výrobcem osobních vozů v Africe). „Naopak mezi hlavní dovozní položky patří surová ropa a paliva, zemní plyn, plasty, automobily, obilí i chemické produkty,“ dodává Tamer El-Sibai, ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade v Casablanca.

V posledních deseti letech tuzemský vývoz do této země neustále pomalu roste. V roce 2016 se Maroko v žebříčku našich exportních partnerů umístilo na 45. pozici a vyvezlo se do něj zboží za 6,2 miliardy korun. Tato hodnota představuje 18procentní růst oproti roku 2015. Za prvních osm měsíců letošního roku pak došlo k meziročnímu nárůstu vývozu o 38 procent.

Mezi nejvíce vyvážené položky patří osobní automobily a jiná motorová vozidla na přepravu osob, dráty, kabely a vodiče. Zájem je rovněž o stroje na automatické zpracování dat, izolační části pro elektrické stroje, elektrická zařízení k ochraně a spínání elektrických obvodů, trubky a hadice, pneumatiky i další výrobky z plastů. Opadá zájem o zařízení a výrobky „z druhé ruky“.

Tramvajová trať, software či stavebnictví

Sortiment, který lze do tohoto afrického státu dovážet, prakticky nemá omezení. Dynamicky se rozvíjí například středně těžký a lehký průmysl. „Obecně se jedná o průmyslovou produkci zastoupenou například kabeláží a autobateriemi. Příležitosti jsou i ve výrobě pneumatik či hadic nebo třeba v leteckém průmyslu,“ přibližuje šance pro české firmy velvyslanec ČR v Maroku Viktor Lorenc a dodává: „V roce 2012 byla v třímilionové Casablance zprovozněna 31 kilometrů dlouhá tramvajová trať. V Rabatu i Casablance se budují nové linky. Nicméně nasazené soupravy zahraničních výrobců vykazaly provozní únavu v místech, která tramvaje z Česka desítky let zvládají bez problému. Je jen na tuzemských společnostech, zda aktuální příležitosti využijí.“

V Maroku se také modernizuje energetika, která z velké části přechází na obnovitelné zdroje. Země přijala národní energetickou strategii, která si vytyčila cíl, že do roku 2020 bude 42 procent energie pocházet z obnovitelných zdrojů, zejména solárních a větrných. S tím související poptávka po softwarovém vybavení solárních elektráren pak přináší zajímavé zakázky i pro české dovozce.

Protože tamní přehrady a další uměle vybudované vodní nádrže v současné době nestačí pokrýt potřebu pitné vody a vody pro tamní zemědělství, nabízí se uplatnění českých podniků také v projektech na využití odpadních vod,

budování zavlažovacích systémů či odsolování mořské vody.

V podstatě nevyčerpatelné možnosti pak nabízí stavebnictví. Velkým stavbám sice již několik desetiletí dominují francouzské nebo španělské firmy, ale tuzemským společnostem by nemělo uniknout například to, že Maroko za posledních 25 let postavilo přes tři tisíce kilometrů dálnic. Stavby těchto silnic a mostů tak mohou přinést zajímavé příležitosti i pro menší stavební podniky. Zajímavou informací je to, že Maroko zatím „čeká“ na zdatného partnera v oboru ražení tunelů.

„Rád bych také ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR na podzim příštího roku realizoval podnikatelskou misi do Maroka načasovanou na období konání jednoho z největších stavebních veletrhů v regionu – SIB,“ doplňuje Viktor Lorenc.

Obecně se dá říci, že Maročané mají o české výrobky zájem. Vědí, že Česká republika disponuje špičkovými technologiemi, a navíc si velmi váží toho, že produkce není nutně vždy plně automatická jako třeba v Japonsku. To je pro zemi, která každý rok vytvoří kolem 60 tisíc pracovních míst, důležité.

Co je překážkou většího rozvoje obchodu?

I přesto existuje několik faktorů, které rozvoji vzájemného obchodu brání. Jedním z nich jsou samotné představy českých podnikatelů o Maroku. „Tato část světa je pro běžné Čechy neznámá, bojí se, argumentují terorismem nebo nemocemi,“ přibližuje situaci Lorenc.

Ale opak je pravdou. Češi, kteří tuto zemi v poslední době navštívili, byli překvapeni čistotou a fungováním tamního běžného i byznysového života. Maročané žijí zcela normálně, chtějí především pracovat a uživit rodinu a jsou nesmírně pohostinní. Při navázání přátelských kontaktů se rádi pochlubí zahradou, domem nebo rodinou a klidně vás pozvou na oslavu narozenin syna či svatbu dcery.

Všichni členové rodiny se starají o prosperitu celého rodu, tedy i vzdálených příbuzných. Je nutné zdůraznit, že běžný Maročan se děsí radikálních islámských proudů úplně stejně jako většina společností v Evropě.

Ze strany českých podnikatelů pak často dochází k podceňování vyspělosti nejbohatších rodů, které vlastní často mimořádný majetek

Doporučení pro české firmy

1. Nekomentujte spor ohledně „marocké Sahary“ a vyhněte se jí při prezentacích.
2. Královská rodina je tabu.
3. Nejezděte do Maroka v době ramadánu a v létě, kdy je velké teplo.
4. Mějte trpělivost s tamním vnímáním času.
5. Nepodceňujte marocké obchodníky, většina z nich jsou velice bohatí a sebevědomí lidé.
6. Maročané nikdy neřeknou ne.
7. Obchod v Maroku nelze domluvit jen přes e-mail a telefon, je nutné přijet a osobně se s obchodníky setkat.



Před pěti lety byla v Casablance zprovozněna 31 km dlouhá tramvajová trať. Nasazené stroje však vykazují problémy s brzdovým systémem. Otevírá se tak prostor pro tuzemské společnosti, které mohou aktuální příležitosti využít. FOTO: SHUTTERSTOCK

nashromážděný obchodem a prací za poslední staletí. Jejich členové mají špičkové vzdělání a získávají praxi v zahraničí. Proto je důležité marocké obchodníky nepodceňovat.

Ani tamní obyvatelé ale nemají reálnou představu o Česku. Marocké podnikatele je potřeba do tuzemska přivést, ukázat jim, že nejsme součástí vzdálené východní Evropy před Uralem, kam naši zemi stále hodně Maročanů zařazuje.

Podle velvyslance i honorárního konzula Ahmeda Lemzaha vzájemnému obchodu neprospívá ani to, že neexistuje přímá letecká linka mezi Prahou a Casablankou, která by vzájemné poznávání ulehčila. Lze si vzít příklad z Maďarů, kteří letos zavedli lowcostové spojení mezi Budapeští a marockými destinacemi.

Velkou překážkou může být také jazyk. Pokud česká firma nemá zástupce, který hovoří arabsky nebo francouzsky, je lepší využít služeb profesionálního překladatele.

Rovněž je třeba mít na paměti, že Maročany je vnímáno negativně všechno, co se může dotknout bezpečnosti země. Mnoho firem dnes využívá například drony, což však může být bez potřebného povolení problém.

Rozvoji vzájemné obchodní výměny mohou pomoci i studijní pobyty

S Marokem má Česká republika dobré vztahy, které nejsou zatíženy ničím negativním. Tuzem-

ští podnikatelé mohou navazovat i na historické vazby, díky kterým jsou zde české výrobky stále vnímány jako vysoce kvalitní.

V poslední době také roste počet marockých studentů na českých školách. Pro vzájemné poznání obou zemí je to dobře, protože si zde vytvářejí vztahy, na kterých je možné v budoucnu stavět. České velvyslanectví v Rabatu evidovalo vloni čtrnáct žádostí o studium v Česku, letos jich do začátku podzimu bylo již 32. Marocká mládež má zájem například o báňské inženýrství nebo strojírenství či lékařství.

Podle slov českého zástupce agentury CzechTrade v Casablance Tamera El-Sibaie je pro úspěšné působení v Maroku nejdříve nutné nastudovat samotný trh. Neexistuje na něm jedna konkrétní „díra“, ale paradoxně se tam dá prodat vše. S tím může velmi pomoci agentura CzechTrade, která zájemcům poskytne potřebné informace. Cestou je i vlastní prezentace na veletrhu.

Více informací o Maroku naleznete zde:



SIAM EXPO 2018 17.–22. dubna, Meknes, Maroko

Veletrh je zaměřený na pěstování plodin a chov zemědělských zvířat, zpracování produktů zemědělství, zemědělskou techniku a suroviny, spotřební materiál využívaný v zemědělství a potravinářství, suroviny pro potravinářský průmysl a na potraviny.

Podrobnější informace o veletrhu naleznete na www.salon-agriculture.ma.

Jde o největší a nejvýznamnější veletržní akci v Maroku, u které se počet návštěvníků blíží jednomu milionu. Veletrh osobně zahajuje král nebo člen královské rodiny.

Cílem české účasti je představit tuzemské firmy a pozvat na jednání vhodné marocké partnery.

V případě zájmu kontaktujte CzechTrade Casablanca: tamer.elsibaï@czechtrade.cz, tel.: +2120 676 495 910.

Českým potravinářským firmám se v zahraničí daří a dál expandují

Český export letos zažívá svůj vrchol. Za celý letošní rok se odhaduje růst vývozu domácích firem na čtyři procenta. Nynější ekonomická situace jim tak přináší nové příležitosti.

Zuzana Pluhařová
oddělení PR a komunikace,
CzechTrade

zuzana.pluharova@czechtrade.cz

Přestože již úspěšně pronikly na zahraniční trhy, snaží se současné příznivé situace co nejvíce využít i v další expanzi. Řeč je o dvou úspěšných exportních firmách, společnosti Tekro a podniku Agroexpo CZ. Aby se na cizích trzích rychle zorientovaly a věděly, jak se mají k obchodním partnerům chovat, pomáhá jim i agentura na podporu exportu CzechTrade.

„V polovině loňského roku jsme vyhlásili program Šance pro úspěšný export a poprvé v naší dvacetileté historii nabízíme svým klientům, kteří splní stanovené podmínky, bezplatné využití individuálních služeb zahraničních kancelářů,“ vysvětluje generální ředitel agentury CzechTrade Radomil

Doležal. Zahraniční kanceláře poskytují v bezmála pěti desítkách zemí podnikům komplexní servis, od detailního průzkumu trhu přes oslovení potenciálních obchodních partnerů, ověření jejich zájmu o český produkt a zjištění informací o konkurenci až po organizaci obchodních jednání se zahraničními firmami. Patří mezi ně také analýzy teritoria, trendů nebo obchodních příležitostí. Kromě toho agentura poskytuje firmám i profesionální služby v oblasti public relations.

Na úvodním jednání může zástupcům firmy asistovat zahraniční pracovník z CzechTrade

Jednou z firem, které se nebojí využít další šanci pro úspěšný export, je společnost

Tekro. Na českém trhu působí od roku 1991 a specializuje se na výrobu a poradenství v oblasti výživy a chovu hospodářských a domácích zvířat.

Patří mezi přední výrobce a dodavatele krmných aditiv, specializovaných krmiv a speciálních krmných přípravků určených pro výrobce krmných směsí a chovatele hospodářských zvířat. Kromě toho vyrábí také kompletní krmiva pro kočky a psy. Kromě produkce v českých závodech své produkty vyrábí rovněž na Slovensku, Ukrajině a v Rusku. Mimo to Tekro disponuje také akreditovanou laboratoří.

Vedle samotných produktů společnost nabízí i rozsáhlý servis a odborné poradenství, od výběru surovin a optimalizace krmných



FOTO: SHUTTERSTOCK

směsí přes techniku krmení až po vyšetření zvířat, zoohygienu a management v chovech. Zkušenosti přitom čerpá i z vlastních farem, společnost totiž mimo jiné produkuje i vejce, vepřové a drůbeží maso či mléko.

„Naší prioritou je vytvářet kvalitnější život pro zvířata, pomoci zajistit jejich zdraví a vynikající kondici. Základní sortiment z oblasti výživy a chovu domácích a hospodářských zvířat doplňují veterinární léčiva, prostředky dezinfekce pro chovy hospodářských zvířat a silážní výrobky,“ říká Michal Urbánek, exportní manažer z firmy Tekro.

Ze zahraničních trhů se firma v oblasti výživy hospodářských zvířat soustřeďuje na Slovensko, Rusko a Ukrajinu. Suché krmivo pro psy a kočky vyvážá kromě velké části zemí bývalého východního bloku rovněž do mnoha států západní Evropy. „Mezi naše nejvýznamnější zahraniční trhy pro oblast petfoodu patří Slovensko, Rusko, Polsko, Bulharsko, Izrael, Čína a Indie. Potenciálně nás zajímají i trhy Dálného východu, jako je Vietnam či Jižní Korea,“ říká Urbánek a dodává, že výhodou těchto trhů je jejich velikost. Naopak nevýhodou vidí ve velké vzdálenosti a složité dovozní proceduře a komplikované i nákladné registraci.

Jak probíhá samotný vstup firmy na zahraniční trh? „Při vstupu na zahraniční trhy, zejména ty ve vzdálených destinacích, používáme vždy osvědčený postup, který zahrnuje i služby agentury CzechTrade.

V nových oblastech nám agentura pomáhá s krátkým průzkumem trhu a prvotním oslovením potenciálních klientů. Využíváme i službu osobní asistence zástupce CzechTrade při úvodní návštěvě. Není výjimkou, že se na CzechTrade obracíme i během již probíhající obchodní spolupráce. Výborně hodnotíme například spolupráci s Tomášem Rouskem v Indii, velmi dobře se nám v minulosti pracovalo i s Alešem Červinkou z čínské zahraniční kanceláře,“ popisuje Urbánek.

Na složitém ruském trhu uzavřeli zakázku za pět milionů eur

V rozšiřování svých exportních aktivit chce pokračovat i vývozce zemědělských technologií, genetického materiálu a ovocných koncentrátů pro výrobu džusů, společnost Agroexpo CZ. Díky její ruské dceřiné firmě zaznamenal velký úspěch český agrární export do Ruska, neboť se jí v červenci letošního roku podařilo podepsat významný kontrakt na ovocné koncentráty s důležitým ruským distributorem.

Česká republika se tak zařadila mezi významné dodavatele koncentrátů do Ruské federace, protože objem surovin uvedený ve smlouvě může odpovídat třem procentům ročního objemu dovozu do této země. Dosud se totiž tento druh produktu z Česka do Ruska ve významnějším objemu nedo-



„Po mnoha jednáních se nám podařilo koncem loňského roku nalézt odběratele koncentrátů pro výrobu džusů,“ říká Ilja Meščerjakov z firmy Agroexpo CZ. FOTO: SHUTTERSTOCK

dával, zejména kvůli obrovské konkurenci, především z Číny, ale i Evropy.

„Na tomto trhu se zabýváme několika komoditami. Po mnoha jednáních se nám podařilo koncem loňského roku nalézt odběratele koncentrátů pro výrobu džusů. Získali jsme i potřebné certifikáty a také organizace, které nám pomáhají při proclívání a s formálními požadavky,“ říká Ilja Meščerjakov, majitel firmy, a dodává: „Začátkem roku byly ve spolupráci s českým výrobcem surovin odeslány zahajovací dodávky, které provázela řada problémů. Podařilo se je však úspěšně vyřešit díky založení dceřiné společnosti v Rusku. Poté se nám povedlo nalézt velmi významnou specializovanou firmu, se kterou byl podepsán dlouhodobý kontrakt za víc než pět milionů eur.“

Uzavření takovéto zakázky v Rusku je opravdu velkým úspěchem, neboť situace na tamním potravinářském trhu je stále složitá. Firmy proto musí být připravené a flexibilní. V případě, že jsou schopny vnímat všechny nástrahy a získat potřebné informace či jsou ochotny si nechat poradit, mají reálnou šanci na úspěch.

Touto filozofií se při obchodování na ruském trhu řídí právě i firma AgroExpo CZ. Přestože se na něm velmi dobře orientuje a má s ním bohaté zkušenosti zejména v řadě agrárních oborů, využívá i služeb

zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Moskvě. „Jsme velmi rádi za možnost konzultovat se zástupci agentury CzechTrade některé problémy, se kterými se na ruském trhu setkáváme,“ říká Meščerjakov.

Společnost využívá také asistenční služby při jednáních s ruskými partnery. CzechTrade firmě pomáhá i při zařizování různých záležitostí v době nepřítomnosti zástupců firmy v zemi. Zároveň pozitivně oceňuje fakt, že v Moskvě působí i česká agrární diplomatka, na kterou se firmy mohou obracet se specifickými požadavky, a to například v oblasti veterinárních a fytosanitárních předpisů a omezení, včetně možnosti iniciovat určité kroky ve prospěch českých dodavatelů.

Obě firmy chtějí dále růst

V úspěšném růstu na zahraničních trzích chtějí obě firmy i nadále pokračovat. Velkou pomocí jim v tom může být i individuální služba zahraniční kanceláře agentury CzechTrade, kterou obě společnosti získaly v rámci projektu Šance pro úspěšný export.

Firma Tekro plánuje službu použít opět na indickém trhu. „Pro hladký chod obchodu je zde nutný stálý kontakt s obchodními partnery, proto využijeme nabídky podpory ze strany CzechTrade v této zemi.“ Obdobně se vyjádřil i zkušený vývozce do Ruska. ■

Exportní cena DHL UniCredit podvacáté ocenila české vývozce

Již dvacátý ročník soutěže Exportní cena vyhrály firmy, které vyrábějí zdravé doplňky stravy, tramvaje nebo kosmetiku. Akce je pořádána pod záštitou CzechTradu.

Petra Křapová
PR manager,
Agentura Helas
helas@helas.org

Vítězové 20. ročníku soutěže Exportní cena DHL UniCredit pod záštitou agentury CzechTrade jsou již známi. Ocenění si převzaly firmy v kategoriích Malá společnost, Středně velká společnost, Globální exportér a Exportér teritoria, kterým pro letošní rok byly trhy USA a Kanady. Agentura CzechTrade ocenila svého nejuspěšnějšího klienta a nejzajímavější exportní příběh.

Do jubilejního ročníku se přihlásilo 171 firem, z toho 155 jich splnilo kritéria soutěže. „Za dobu své existence si soutěž získala nejen pozornost médií a široké odborné veřejnosti, ale především se rok od roku

zvyšuje zájem těch, pro které je primárně určena, tedy českých malých a středních exportujících podniků. Díky tomu roste i prestiž celé soutěže a jsem velmi rád, že se nám daří držet její vysokou kvalitu i atraktivitu, a každoročně tak zvyšovat počty přihlášených,“ říká Luděk Drnec, obchodní ředitel DHL Express pro střední Evropu.

Vítězství si připsali výrobci potravinových doplňků a tramvají

První místo v kategorii Malá společnost obsadil přední distributor kvalitních a zdravých doplňků stravy, společnost Isoline Trade. Za ním se umístila firma Matapo,

kteřá se zabývá výrobou mobilních telefonů BlindShell pro nevidomé. Třetí příčka v této kategorii náleží podniku Monkey Brothers, jenž se věnuje výrobě čistě přírodních energetických tyčinek a nápojů.

Prvenství v kategorii Středně velká společnost získala Inekon Group, která je nejen výrobcem tramvají, ale věnuje se také vývozu investičních celků a průmyslových zařízení. Druhé místo si připsal výrobce kancelářských příčkových systémů, firma Liko-S. Třetí příčku obsadila T-CZ, věnující se výrobě radiolokační a radiokomunikační techniky.

Exportérem teritoria, kterým je pro letošní ročník oblast Kanady a Spojených států amerických, se stala světoznámá kosmetická společnost Dermacol. Cenu pro Globálního exportéra si odnesla společnost Monkey Brothers, která uspěla i v kategorii Malá společnost.

Účastníci musí splňovat několik podmínek

Soutěž Exportní cena DHL UniCredit založila v roce 1997 logistická společnost DHL Express CZ s cílem motivovat vývozce dobývat zahraniční trhy a získávat nová odbytiště pro své produkty. Od svého počátku je soutěž pořádána pod záštitou vládní agentury CzechTrade. Generálním partnerem projektu je UniCredit Bank. Odborným garantem soutěže je společnost CRIF – Czech Credit Bureau. Pořadatelem Exportní ceny DHL UniCredit pod záštitou agentury CzechTrade je Agentura Helas, která soutěž organizuje a produkčně zajišťuje již 10 let.

Do Exportní ceny se mohou přihlásit vývozci, kteří splňují podmínky vlastnictví a hranici minimálního vývozu. Základní hodnocení vývozců vychází z indexu vypočítaného jako násobek meziročního růstu exportu (rok 2015 a rok 2016) a podílu exportu na obrátu firmy. Na základě získaných výsledků jsou společnosti rozděleny do kategorií a je určeno jejich konečné pořadí v soutěži.

Soutěže se mohou zúčastnit firmy se sídlem v České republice, které vznikly před 1. lednem 2015. Obrat společnosti je kritériem pro stanovení, do které kategorie bude zařazena.



Vítězství v kategorii nejuspěšnější klient CzechTradu si připsala firma Toshulin, exportní příběh roku CzechTradu vyhrála společnost F AIR. FOTO: ARCHIV SOUTĚŽE



Vítězové v soutěži Exportní cena DHL UniCredit pod záštitou agentury CzechTrade (zleva): Jan Bayerle (Isoline Trade), Zdeněk Houfek (F AIR), Jan Musil (LIKO-S), Dagmar Herring (Toshulin), Josef Hušek (Inekon Group), Věra Komárová, (Dermacol), Jožin Toufar (Monkey Brothers/Chimpanzee), Jan Šimík (Matapo/BlindShell), Ondřej Veselý (Monkey Brothers/Chimpanzee), Jan Köhler (T-CZ), Milan Jurka (Monkey Brothers/Chimpanzee). FOTO: ARCHIV SOUTĚŽE

CzechTrade vyhlašuje vítěze svých dvou kategorií

Ocenění v kategorii Nejúspěšnější klient CzechTradu získala strojírenská společnost Toshulin a v kategorii Exportní příběh roku nejvíce zaujala letecká škola F AIR.

První zmiňovaná společnost působí na trhu obráběcích strojů a v průběhu posledních let dokazuje svou schopnost přizpůsobit se nejen měnícím se podmínkám trhu, ale především zvyšujícím se nárokům zákazníků na kvalitu, přesnost a spolehlivost dodávaných strojů.

Invence odborníků konstrukčního a technického oddělení, užití moderních výrobních a montážních technologií spolu s kvalitní distribucí ve světové prodejní síti umožnily firmě Toshulin uspět na průmyslově vyspělých trzích. Za dobu své existence firma dodala přes 13 500 obráběcích strojů do 60 zemí světa a jejím cílem je i nadále zachovat a rozvíjet spolupráci s tuzemskými a zahraničními zákazníky.

„Na začátku všeho bylo hledání nových obchodních příležitostí pro prodej našich strojů. Agentura CzechTrade nám poskytla informace o možnostech a potřebách v různých teritoriích. Výsledkem této spolupráce pro společnost Toshulin bylo získání několika významných zakázek pro Kazachstán, které se staly dobrou referencí a otevřely cestu k další spolupráci,“ dodává Libor Fuksa, prodejce.

Firma se zúčastnila tří misí organizovaných CzechTradem, které byly zaměřeny na strojí-

renství a dodávky strojírenských zařízení pro možné partnery v Kazachstánu, a to v letech 2010, 2013 a 2017. Po prvotních neúspěších se jí na základě usilovné práce jejích obchodníků, trpělivosti a opakování pracovních cest do teritoria podařilo uskutečnit několik úspěšných vývozů, jako například pro společnost RWS Wheelset z Ekibastuzu, která je největším výrobcem železničních kol ve Střední Asii, pro společnost KLMZ z Karagandy nebo pro firmu UKAZ z Usť-Kamenogorska.

„S firmou Toshulin začala naše agentura spolupracovat v roce 2010. Od té doby se jí podařilo díky usilovné práci a trpělivosti uskutečnit několik úspěšných vývozů v řádu přes sto milionů korun,“ říká Radomil Doležal, generální ředitel agentury CzechTrade.

První letecká škola ze střední a východní Evropy, která učí čínské piloty

Druhou kategorií CzechTradu Exportní příběh roku vyhrála společnost F AIR. Jde o bezkonkurenční úspěch společnosti, která po mnohaletém úsilí získala certifikát k výcviku pilotů pro čínské aerolinie. Česká republika se tak stala první zemí a společnost F AIR první leteckou školou ve střední a východní Evropě, kterým Číňané svěřili výcvik svých pilotů pro civilní letectví; předtím měla z evropských zemí certifikát jen Francie.

„Pro Českou republiku, Letiště Benešov a pro F AIR je to velmi prestižní záležitost,

a firma se tak mění ze střední na velkou leteckou školu globálního formátu,“ míní ředitel F AIR Michal Markovič.

Za tímto úspěchem stojí nesporně i dlouhodobá podpora a propagace českého leteckého sektoru ze strany proexportních institucí. Pracovníci zahraniční kanceláře CzechTradu v Chengdu se dlouhodobě cíleně zaměřují na propagaci českého leteckého průmyslu a služeb a prosazují uplatnění českého A-Z řešení.

První skupinu 14 čínských kadetů, budoucích pilotů Sichuan Airlines, kteří letos v dubnu na letišti v Benešově u Prahy nastoupili k čtrnáctiměsíčnímu praktickému výcviku, přijal i prezident ČR Miloš Zeman.

V říjnu 2017 Michal Markovič slavnostně podepsal pokračující spolupráci české letecké školy F AIR se Sichuan Airlines, rozšířenou o další spolupráci s Civil Aviation Flight University of China (CAFUC), která se řadí mezi největší a nejznámější světové letecké univerzity.

„Firmě F AIR se po mnohaletém úsilí podařilo získat certifikát pro výcvik pilotů pro čínské aerolinie. Z původního záměru vytvořit firmu pro vlastní potěšení z létání vyrostla největší letecká škola ve střední Evropě. Za tímto úspěchem stojí nesporně i dlouhodobá podpora a propagace českého leteckého sektoru ze strany naší zahraniční kanceláře v čínském Chengdu,“ dodává Doležal.

Národní ceny kvality a Medaile ministra průmyslu a obchodu jsou rozdány

Ocenění ministra průmyslu a obchodu převzali Vlastislav Bříza, Stanislav Kázecký, Jiří Cieńcała a Miroslav Václavík.

František Kotrba
vedoucí tiskového oddělení,
ministerstvo průmyslu a obchodu
kotrba@mpo.cz

Rok 2017 patří pro české hospodářství k nejúspěšnějším. Česká ekonomika robustně rostla a zařadila se společně s Rumunskem, Lotyšskem a Polskem mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky zemí EU. Máme dlouhodobě nejnížší nezaměstnanost v rámci všech evropských zemí, rekordní míru ekonomické aktivity, stoupá domácí poptávka a zahraniční obchod dosahuje rekordních výsledků.

To vše jsou měřitelné kvantitativní kategorie, odpovídající na otázku „Kolik?“. Nicméně náš běžný život možná ještě významněji ovlivňují kategorie kvalitativní, odpovídající na otázku „Jaký?“, které jsou mnohem obtížněji měřitelné.

Nicméně již dlouhé roky existují instituce, které se objektivním měřením kvality – práce a výrobků, které my spotřebitelé získáváme, kvality života – přímo zabývají. Dokážou ji změřit, vyhodnotit a ocenit ty, kteří v oblasti kvality dosahují dlouhodobě mimořádných výsledků.

Nejlepší české firmy a instituce roku 2017 v oblasti kvality proto ve Španělském sále Pražského hradu ocenili ministr průmyslu a obchodu Jiří Havlíček, předseda Rady kvality ČR a státní tajemník ministerstva průmyslu a obchodu Robert Szurman, předsedkyně představenstva České společnosti pro jakost Elena Stibůrková, předsedkyně představenstva Sdružení pro oceňování kvality Alena Plášková a další odborníci z oblasti hodnocení kvality.

Hlavními kategoriemi bylo udělování Národních cen kvality ČR, Národních cen ČR za společenskou odpovědnost a udržitelný rozvoj a další dílčí ceny. Symbolicky tak byla završena kampaň Listopad – měsíc kvality, která se letos uskutečnila už po osmnácté. Její organizací je pověřena Rada kvality ČR řízená ministerstvem průmyslu a obchodu.

Novinkou letošního hodnocení bylo vyhlášení prvního ročníku Medaile ministra průmyslu a obchodu. První držitelkou tohoto ocenění se stala v rámci Ocenění českých podnikatelek paní Zuzana Ceralová Petrofová, manažerka a pokračovatelka tradice největšího evropského výrobce



Národní cenu kvality ČR, program Star Plus obdrželo také Centrum pečovatelských a ošetrovatelských služeb Město Touškov. FOTO: MPO

akustických klavírů, královéhradecké společnosti Petrof.

Dalšími oceněnými, kteří získali Medaili ministra průmyslu a obchodu, se na Pražském hradě stali Vlastislav Bříza, majitel a generální ředitel českobudějovické společnosti Koh-i-noor Hardtmuth, Stanislav Kázecký, bývalý dlouholetý ředitel společnosti ZVVZ Milevsko, Jiří Cieńcała, vládní zmocněnec pro Moravskoslezský, Ústecký a Karlovarský kraj, a Miroslav Václavík, profesor Fakulty strojní Technické univerzity v Liberci.

„Tímto oceněním chceme motivovat firmy k jejich rozvoji a především ocenit významné, výjimečné osobnosti za jejich celoživotní práci a přínos v oblasti průmyslu a obchodu. Letošní držitelé Medaile ministra průmyslu a obchodu se výjimečným způsobem zasloužili o rozvoj českého průmyslu a výzkumu a šíření jeho dobrého jména v zahraničí. Jejich životní příběhy jsou inspirativní a zaslouží naši pozornost. Proto jsme se rozhodli udělit tyto medaile a věřím, že vytvoříme novou tradici,“ uvedl ministr průmyslu a obchodu Jiří Havlíček. ■

Vítězové Národních cen kvality

Program Star Plus

Centrum pečovatelských a ošetrovatelských služeb
Město Touškov, Farní charita Neratovice, Marlenka
International, Palivový kombinát Ústí a Teplárny Brno

Program CAF Perspektivní organizace

Organizace Vysočina Education, školské zařízení pro
další vzdělávání pedagog. prac. a středisko služeb školám

Společenská odpovědnost a udržitelný rozvoj

Veřejný sektor – MČ Praha 18, Úřad MČ Praha 18,
podnikatelský sektor – SOŠ multimediální a propagační
tvorby a Pojišťovna VZP

Program Excellence

Veřejný sektor – MČ Prahy 13, Úřad MČ Prahy 13,
podnikatelský sektor – Hyundai Motor

Hlavní vítěz, program CAF

Statutární město Prostějov, Magistrát města Prostějov

Společenská odpovědnost a udržitelný rozvoj

Veřejný sektor – Fakulta podnikohospodářská VŠE
v Praze a město Třinec, MÚ Třinec, podnikatelský
sektor – organizace Zámeček Petrovice

České lustry zdobí knihovnu Světové obchodní organizace v Ženevě

Čtyři historické lustry od Jaroslava Horejce osvětlují knihovnu v sídle Světové obchodní organizace. Při slavnostním rozsvícení světel byla otevřena expozice českých sklářských výrobků.

Milena Jeníková
odbor obch. politiky a mezinár. ekonomických org.,
ministerstvo průmyslu a obchodu
jenikova@mpo.cz

Knihovnu budovy Centre William Rappard, jež je sídlem Světové obchodní organizace (WTO) v Ženevě, osvětlují čtyři historické lustry ve stylu art deco od významného českého výtvarníka 20. století Jaroslava Horejce.

V průběhu let došlo bohužel ke ztrátě křišťalových ověšků a znehodnocení svítidel. Ministerstvo průmyslu a obchodu se ale rozhodlo významným finančním darem přispět k renovaci lustrů. Bude tak zachováno české kulturní dědictví, a navíc i vzdán hold práci vynikajících domácích sklářů.

Slavnostní ceremonie při rozsvícení nově zrekonstruovaných lustrů byla zároveň příležitostí pro doprovodnou expozici domácích sklářských výrobků. Autorkou myšlenky na rekonstrukci lustrů byla Martina Lehmannová, kurátorka výstavy Jaroslav Horejce (1886–1983) – Mistr českého art deca, která probíhala v Praze od září 2016 do ledna letošního roku, a tehdejší pracovnice Uměleckoprůmyslového musea.

Nápad oslovil i pracovníky Světové obchodní organizace. Renovace se zhostila firma Preciosa Lighting, která je nástupcem původního výrobce továrny Elias Palme. Proces rekonstrukce lustrů probíhal od července do počátku října 2017.

Dne 26. října 2017 proběhla v sídle Světové obchodní organizace slavnostní inaugurace lustrů za účasti generálního ředitele Roberta Azevéda, náměstka českého ministra průmyslu a obchodu Eduarda Muřického, velvyslance ČR při OSN v Ženevě Jana Káry a ředitelky Uměleckoprůmyslového musea v Praze Heleny Koenigsmarkové. Týdenní doprovodnou výstavu českého skla The Beauty of Czech Glass zaštilo ministerstvo průmyslu a obchodu a Stálá mise ČR při OSN v Ženevě.

Domácí sklářský průmysl reprezentovalo osm firem představujících průřez současně produkce českého uměleckého skla. Účastníci výstavy mohli obdivovat osvětlovací tělesa, užitkové sklo, vázy, bižuterii i artefakty z dílen Brokis, Clartés Bohemia, Halama Glass, Pačinek Glass, Penocze Art Group, Preciosa Components, Preciosa Lighting a Rudolf Burda Art.



Lustry Jaroslava Horejce osvětlují knihovnu sídla Světové obchodní organizace. FOTO: WTO



Exponáty mimo jiné vystavovaly firmy Rudolf Burda Art a Pačinek Glass (zleva). FOTO: STÁLÁ MISE ČR PŘI OSN / ŽENEVA



Součástí ceremoniálu byla doprovodná expozice domácích sklářských výrobků. FOTO: STÁLÁ MISE ČR PŘI OSN / ŽENEVA

Předpokladem úspěchu na cizích trzích je i nastavení účinných nástrojů k řešení sporů

Vstup společnosti na mezinárodní trhy představuje velkou příležitost. Vedle řady praktických provozních otázek je třeba zvážit i právní rizika.

Jiří Černý
advokátní kancelář Peterka & Partners
cerny@peterkapartners.cz

České firmy vnímají vstup na mezinárodní trhy jako příležitost. Mnohé z nich se však dostávají do situace, kdy už pro ně takový krok není pouhou šancí, ale vynucenou nezbytností. Působení pouze na českém, případně i na slovenském trhu jim do budoucna nebude postačovat pro smysluplné naplňování obchodního záměru.

Vedle řady praktických provozních otázek spojených s rozhodnutím o vstupu na cizí trh je třeba zvažovat i efektivní opatření, která zminimalizují související právní rizika.

Připravte se na případný spor dopředu

Oblastí, u nichž je v souvislosti se vstupem na cizí trhy nezbytné zohledňovat právní hlediska, je mnoho. Otázka nastavení interních procesů pro prevenci sporů a pro jejich efektivní řešení však patří mezi ty opomíjené. Spor bývá mylně vnímán jako výjimka z běžného průběhu obchodního případu, kterou má smysl řešit (a hradit spojené náklady), teprve když se reálně projeví.

Přitom důsledky nepřipravených funkčních procesů pro prevenci a případné řešení zahraničních sporů mohou být pro exportéry zcela zásadní. Dlouhodobý výpadek v cash flow způsobený zadržováním části ceny za dodané zařízení a nemožnost vyřešit spor v reálném časovém horizontu můžou vést až k úpadku dodavatele.

Již při vyjednávání podmínek konkrétního obchodu lze kombinací vhodných ekonomických i právních opatření zajistit, že případný spor nebude mít pro exportéra fatální důsledky. Přínos takových opatření lze ilustrovat na příkladu zadržování části ceny zahraničním objednatelům z důvodu tvrzených vad dodaného zařízení.

Rozhodčí řízení v ČR nebo soudní řízení v zahraničí

U dodavatele, který se na možnost vzniku sporu důkladně připravil, bude zadržovaný nedoplatek představovat již jen malý zlomek sjednané ceny. Dodavatel si detailně zdokumentoval stav a funkčnost zařízení při jeho předání. Spor bude projednávat dle českého práva rozhodčí soud v České republice v češtině ve zrychleném řízení. Vybudovaná pozice

je tedy přijatelná, když předmětem sporu je relativně nízká částka, průběh sporu je předvídatelný a je předpoklad rychlého dosažení pozitivního výsledku.

Naopak dodavatel nezhledňující průběžně riziko sporu bude ve výrazně horší pozici. Spor o podstatnou část sjednané ceny bude řešit obecný soud v zemi sídla objednatele nejméně dva až čtyři roky. Průběh řízení bude pro dodavatele nepředvídatelný, neboť nemá dostatečnou znalost o zahraničním hmotném právu, které bude soud dle smlouvy aplikovat.

Možnost vyřešit spor v jeho úvodní fázi dodavatel odmítl, když smírné řešení by pro něj sice znamenalo určitou ztrátu, ta se však nyní zpětně jeví jako přijatelná při konfrontaci s nesrovnatelně vyššími aktuálními riziky. A šanci vylepšit si pozici dodavatel nevyužil, když průběžně nereagoval na četné písemné výhrady objednatele a ani si nezajistil dokumentaci prokazující detailní stav zařízení ke dni předání.

Již při vyjednávání smluvního vztahu je třeba řešit vedle vhodného zajištění (platba předem či prostřednictvím akreditivu, zřízení zástavního práva, výhrada vlastnictví a podobně) otázku rozhodného práva a určení orgánu, který bude řešit spory ze smlouvy.

Umožňuje-li jim to jejich vyjednávací pozice, měli by si exportéři sjednat aplikaci českého práva. Při vzniku problémů v souvislosti s plněním smlouvy bude pro ně situace přehlednější a budou moci aplikovat právní postupy, se kterými již mají praktické zkušenosti z lokálního trhu. Při úvaze o rozhodném právu je však třeba zohledňovat i jurisdikční doložku (potřeba aplikace českého práva zahraničními obecnými soudy může řízení významně prodloužit).

Neexistuje univerzální odpověď na otázku, zda je vhodnější řešit obchodní spor před rozhodci, nebo u obecného soudu. Důvodem pro sjednání rozhodčí doložky bývá neveřejnost řízení, možnost stran jmenovat rozhod-



Pokud se exportéři včas nepřipraví na možnost vzniku a případné řešení zahraničních sporů, mohou z toho pro ně vyplývat zcela zásadní důsledky. FOTO: SHUTTERSTOCK

ce, relativně snadný výkon rozhodčích nálezů v zahraničí.

Obecně se má za to, že rozhodčí řízení je rychlejší. U mezinárodních sporů to však často neplatí. Nicméně některé rozhodčí soudy umožňují projednání sporu ve zkráceném řízení (Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky by ve zkráceném řízení měl vydat nález do dvou, respektive čtyř měsíců).

Rozhodčí řízení je jednoinstanční a rozhodčí nález lze napadnout pouze pro procesní pochybení. Často je však pro strany možnost přezkumu rozhodnutí instančně vyšším soudem klíčová a představuje hlavní důvod pro volbu obecných soudů.

Čím dříve začnete spor řešit, tím vyšší je šance dosáhnout příznivého výsledku

Od počátku plnění smlouvy je třeba vnímat náznaky vzniku budoucího sporu a hodnotit rizika spojená s tím, že nebude vyřešen hned. Často například objednatelé požadují provedení prací, u nichž není jasné, zda jsou obsaženy v předmětu plnění popsaném ve smlouvě. Trvají však na tom, že provedení těchto prací nenavýší cenu. Právní úprava režimu víceprací, posunu termínů v důsledku provádění víceprací a dalších souvisejících aspektů se v jednotlivých právních rádech liší (i v českém právním prostředí se v tomto ohledu soudní praxe vyvíjela).

Dodavatelé, kteří odmítli takové práce provést, bývají překvapeni, když objednatel následně odmítne zařízení převzít pro jeho nesoulad se smlouvou a uplatňuje sankce zásadně převyšující náklady, jež by dodavatel případně vynaložil na provedení poža-



Soudní řízení v zahraničí může být dlouhé a pro exportéra nepředvídatelné. FOTO: SHUTTERSTOCK

Je tedy nezbytné při plnění smlouvy počítat se soudním sporem jako s jedinou možností řešení a připravovat se na něj. Z pohledu nastavení vnitřních procesů lze zdůraznit několik aspektů, které je třeba efektivně řešit.

o smíru. Již z důvodu, že i druhá strana má s ohledem na očekávané náklady a vždy přítomnou určitou míru nejistoty obvykle zájem se soudnímu řízení vyhnout, má exportér reálnou šanci vyjednat smírné řešení s výrazně nižšími negativními dopady, než by pro něj mohlo mít soudní řízení.

Určité procesní nástroje je možné využít ještě před zahájením řízení ve věci samé. Předběžným opatřením může soud zablokovat nakládání s majetkem, pokud je zde obava, že by následný výkon rozhodnutí ve věci samé byl ohrožen.

Na závěr opět zdůrazňuji nezbytnost řešit právní aspekty (potenciálních) sporů se zahraničními obchodními partnery kvalifikovaně, a zejména včas. Věřím, že z několika naznačených příkladů je zřejmé, že náklady na nastavení efektivního interního systému pro předcházení sporům souvisejícím se zahraničním obchodem a jejich řešení představují smysluplnou investici.

Naše každodenní zkušenosti ze společné práce s právníky v našich pobočkách v regionu střední a východní Evropy a s advokáty z dalších právních kanceláří nám rovněž ukazují, že při efektivní koordinaci jsou pro exportéry náklady na zahraniční právníky přiměřené.

Více o normách v zahraničním obchodu naleznete na www.businessinfo.cz v sekci Zahraniční obchod – Právní prostředí a regulace zahraničního obchodu.

Od začátku plnění smlouvy je třeba vnímat náznaky vzniku budoucího sporu a hodnotit rizika spojená s tím, že nebude vyřešen hned.

dovaných (více)prací. Vyžádá-li si dodavatel právní posouzení oprávněnosti průběžně vznášených požadavků objednatele až při předávání zařízení, může se stát, že právní analýza potvrdí oprávněnost požadavků objednatele, přičemž dostupné možnosti řešení, které právník dodavateli nabídne, budou v tu dobu již jen omezené a podstatně nákladnější.

Přichystejte si strategii

Je však iluzí předpokládat, že se lze vždy vyhnout řešení sporu soudní cestou. Ostatně mnohdy mezi stranami vlastně ani žádný faktický spor není a soudní či rozhodčí řízení představuje jen nezbytný prostředek, jak se domoci ceny za poskytnuté plnění, jejíž úhradu zahraniční partner bezdůvodně odmítá.

Prvním z nich je nutnost vést podrobnou a průkaznou dokumentaci jednání o uzavření smlouvy a o jejím následném plnění.

Doporučuji vyžádat si při prvním náznaku sporu právní analýzu a doporučení úpravy dalšího postupu při plnění smlouvy tak, aby byla snížena rizika pro případ, že spor bude řešen v rámci soudního či rozhodčího řízení. Pokud jsou v průběhu plnění smlouvy stranami řešeny dílčí rozpory a je domlouváno jejich řešení, je vždy nutné prověřit jejich vazby na původní závazky ze smlouvy a obvykle pak trvat na písemném zachycení dohodnutých závěrů.

Pokud již exportér v daném čase nemá možnost si právní pozici vylepšit a je si vědom malé šance uspět v soudním sporu a finančních dopadů takového neúspěchu, může si včas připravit efektivní strategii pro jednání

Zahraníční veletrhy se společnou českou prezentací

6.–9. 2. 2018

Aquatherm Moscow 2018
Moskva, Rusko

22. ročník mezinárodní výstavy Aquatherm se zaměřuje na domácí a průmyslové vytápění, vodovody, inženýrské a kanalizační systémy, větrání, klimatizaci a zařízení pro bazény, sauny a lázně. Na akci poskytuje CzechTrade malým a středním podnikům podporu formou zvýhodněné služby až do výše 80 tisíc korun. Podpora je v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, projekt NOVUMM.

Kontakt: katerina.drvtova@czechtrade.cz,
224 907 581

27. 2.–1. 3. 2018

Beviale Moscow 2018
Moskva, Rusko

Jde o jednu z největších světových akcí zaměřených na celý řetězec nápojového průmyslu – suroviny, technologie, plnění, balení, logistiku a marketing. Beviale Moscow 2018 byl zařazen mezi podporované akce v rámci projektu NOVUMM spolufinancovaného z OP PIK – program Marketing a je možné čerpat podporu formou zvýhodněné služby až do výše 80 tisíc Kč na pronájem plochy, registraci a další služby na veletrhu.

Kontakt: jaroslava.pacakova@czechtrade.cz,
224 907 545

5.–8. 3. 2018

Hotelympia 2018
Londýn, Velká Británie

Vystavujte s CzechTradem na prestižní výstavě se stoletou tradicí – Hotelympia 2018! Aktivně přivzeme potenciální britské partnery a vytvoříme moderní pavilon, který je šitý na míru britskému byznysu. Na výstavě se představí nejnovější trendy v oborech hospitality & catering.

Kontakt: vera.vsetickova@czechtrade.cz,
725 820 162

22.–24. 3. 2018

MECSPE 2018
Parma, Itálie

Prezentujte se s CzechTradem na unikátním veletrhu strojírenských subdodávek. Italské strojírenství zaznamenává oživení a pozitivní atmosféru. Celých 94 procent strojírenských podniků je spokojeno s vývojem podnikání a téměř polovina očekává další růst.

MECSPE je styčným bodem mezi výrobními technologiemi a průmyslovými dodávkami díky synergii jedenácti specializovaných salonů. Loni přišlo na veletrh 45 tisíc návštěvníků a představilo se na něm přes dva tisíce vystavovatelů.

Kontakt: martin.smejck@czechtrade.cz,
224 907 540

28.–31. 3. 2018

Marocco style textile, leather and shoes 2018
Casablanca, Maroko

Marocký mezinárodní módní a textilní veletrh je určen jak velkoobchodníkům, tak i odborné veřejnosti. Se svými třemi specializovanými sektory a několika produktovými kategoriemi pokrývá veletrh komplexně módní průmysl a textilní odvětví. CzechTrade v Casablance připravuje prezentaci českých firem za účelem nalezení nových odbytových možností pro české exportéry.

V případě zájmu o prezentaci na společném stánku kontaktujte: tamer.elsibai@czechtrade.cz,
+2120 676 495 910

19.–21. 4. 2018

World Build India 2018
Mumbai, Indie

Po celé Indii se enormně investuje do rozvoje infrastruktury, ubytování, komerčních objektů či specializovaného vybavení pro rychle rostoucí střední třídu.

Oslovte své potenciální obchodní partnery na premiérové výstavě stavebních materiálů, architektonických a inženýrských inovací a technologií – World Build India 2018. Zájemci o účast nebo bližší informace mohou kontaktovat: barbora.kapralova@czechtrade.cz,
601 361 825

Veletrhy jsou ideální příležitostí pro navázání osobních vztahů se zahraničními partnery a představení firemní produkce. Pokud vás některý veletrh zaujme, kontaktujte garanta akce pro bližší informace k osobní/katalogové prezentaci nebo k asistenčním službám CzechTradu. Všechny akce najdete na www.czechtrade.cz.

Exportní vzdělávání agentury CzechTrade v roce 2018

Agentura CzechTrade nabízí českým firmám vzdělávací akce s tematikou mezinárodního obchodu. Realizuje odborné a teritoriální semináře, exportní konference a firemní školení na míru v Praze i regionech ČR.

Na exportně zaměřených akcích se dozvíte aktuální a důležité informace z vybraných teritorií. Získáte možnost zhodnotit příležitosti a potenciál pro rozvoj vašich exportních aktivit, máte možnost individuálních konzultací s řediteli zahraničních kanceláří CzechTrade.

Odborné semináře jsou pak zaměřeny na oblast mezinárodního obchodu i měkké dovednosti a přibližují specifika podnikatelského prostředí.

Příklady témat pro 1. pololetí 2018:

- právní a daňové aspekty e-commerce směrem do Německa
- podpora prodeje nejen na zahraničních trzích
- marketingové strategie a překážky vstupu na zahraniční trhy
- jak zaujmout obchodního partnera v pěti minutách
- aktuální změny v celní legislativě, včetně dopadu na DPH

Více informací o všech akcích včetně on-line přihlášek naleznete na www.exportnivzdelavani.cz, www.czechtrade.cz/kalendar-akci

Příklady teritorií pro 1. pololetí 2018:

- Latinská Amerika
- Rusko a Ukrajina
- Kazachstán a Ázerbájdžán
- Indie a Čína
- Skandinávie
- Maďarsko, Rakousko a Polsko
- Itálie, Španělsko a Francie
- Německo
- Maroko a Egypt

České oficiální účasti na veletrzích

6.–8. 3. 2018

Middle East Electricity Dubaj, Spojené arabské emiráty

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na oblast energetiky a elektrotechniky.

Navrhovatelem je Elektrotechnická asociace České republiky (ELA).

Veletrh Middle East Electricity je jednou z největších mezinárodních obchodních událostí pro energetický průmysl v Asii.

Každý rok veletrh přivítá více než

1500 mezinárodních vystavujících firem a více než 21 tisíc návštěvníků ze 130 zemí světa.

Hlavní sektory výstavy Middle East Electricity, která se koná ve Spojených arabských emirátech, jsou následující: výroba, přenos a distribuce elektrické energie, automatizace, řízení a regulace, osvětlovací technika, pohony, výkonová elektronika, napájecí soustavy, vodiče a kabely, nové a obnovitelné zdroje energie, jaderná energie, projekce, poradenství, vzdělávání.

Kontakt: Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel. 224 852 745

16.–18. 3. 2018

Agrotech a Las-Expo Kielce, Polsko

Jde o významný veletrh výrobců zemědělské a lesnické techniky. Veletrh byl navržen Asociací zemědělské a lesnické techniky (A.Zet). Polský veletrh obsahuje komplexní nabídku zemědělské techniky, včetně značkových traktorů.

Souběžně s Agrotechem se bude konat veletrh plánování dřevařského průmyslu a lesního hospodářství Las-Expo.

Kontakt: Věra Brožková, brozkova@mpo.cz, tel. 224 852 680

9.–13. 4. 2018

CCMT Šanghaj, Čína

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na strojírenský průmysl obráběcích a tvářecích strojů. Navrhovatelem je Svaz strojírenské technologie (SST).

Veletrh CCMT je jedním z největších mezinárodních obchodních událostí v oboru obráběcích a tvářecích strojů v Asii. V příštím roce se bude jednat o 9. ročník.

Veletrh CCMT se střídá s veletrhem CIMT

Peking, který se koná každé dva roky v lichých letech, veletrh CCMT pak v sudých letech.

Pořadatelem veletrhu CCMT je Asociace obráběcích strojů CMTBA – China Machine Tool and Tool Builder's Association se spolupřadatelem SNIEC – Shanghai New International Expo Centre Co., Ltd., na jehož výstavišti se CCMT 2018 koná.

Kontakt: Ing. Věra Zelinková, zelinkova@mpo.cz, tel. 224 853 044



Český stánek na minulém ročníku výstavy Middle East Electricity, která se konala v Dubaji. FOTO: VELETRHY BRNO

16.–18. 5. 2018

Transport & Logistic Šanghaj, Čína

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na logistiku a dopravu. Navrhovatelem je Svaz spedice a logistiky České republiky a Česká logistická asociace. Mezinárodní veletrh Transport Logistic China je asijskou mutací největšího evropského logistického veletrhu Transport Logistic v Mnichově. Veletrh se koná každé dva roky na mezinárodním výstavišti SNIEC – Shanghai New International Expo Centre.

Na veletrhu se představují spediční a logistické firmy nabízející služby a produkty spadající do těchto oborových skupin: telematika, logistika, e-commerce; intralogistika, systémy pro řízení skladů, auto id, balicí technika; nákladní dopravní systémy; nákladní doprava a logistika.

Pro české firmy je veletrh klíčovým místem k navázání kontaktů s obchodními partnery, kteří hledají řešení pro přepravu a uskladnění svého zboží na evropském kontinentu. I z tohoto důvodu je pro české vystavovatele zásadní využít při argumentaci vhodnou polohu ČR a prezentovat se jako logistické centrum Evropy, které nabízí optimální podmínky pro zajištění spedičních a logistických služeb. Akce je přitom díky svému mezinárodnímu charakteru příležitostí k oslovení potenciálních partnerů nejen z Číny, ale také z okolních asijských zemí.

Kontakt: Ing. Věra Zelinková, zelinkova@mpo.cz, tel. 224 853 044

5.–8. 6. 2018

CTT Moskva, Rusko

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na stavební techniku. Navrhovatelem je Těžební unie.

Jde o největší stavební veletrh v Rusku nabízející komplexní přehledku inovativního stavebního vybavení, strojů a technologií. Veletrhu se účastní přes pět set vystavovatelů z 27 zemí na ploše 61 tisíc m², navštěvuje ho dvacet tisíc registrovaných návštěvníků z 60 zemí.

Veletrh CTT Moskva patří do skupiny veletrhu BAUMA, pořádaných veletržní správou Messe München. Svoji velikostí patří mezi pět největších veletrhů na světě ve svém oboru a společnost Messe München je garantem profesionálního průběhu veletrhu.

Kontakt: Ing. Lenka Koucká, koucka@mpo.cz, tel. 224 852 745

Květen 2018

Rail Expo Teherán, Írán

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na železniční dopravu.

Navrhovatelem je Asociace podniků českého železničního průmyslu (ACRI). Půjde o první oficiální českou účast na tomto veletrhu.

Kontakt: Ing. Vlastimil Janecký, janecky@mpo.cz, tel. 224 852 781

Červen 2018

Power Gen Europe Vídeň, Rakousko

Oficiální účast České republiky na mezinárodním veletrhu se zaměřením na energetiku. Navrhovatelem je Sdružení dodavatelů investičních celků (SDIC).

Power Gen je největší událostí v energetice, která se pravidelně koná v různých městech po celém světě. V roce 2018 to bude Vídeň. Akce je pořádána jako energetický kongres a souběžná výstava.

Kontakt: Mgr. Eva Zakševická, zaksevicka@mpo.cz, tel. 224 852 805

Krásné Vánoce
a úspěšný nový rok
všem čtenářům
Českého exportéra.



Správná odpověď z minulého čísla:
V listopadovém čísle jste měli
na fotografii poznat Astanu.

TIRÁŽ

ČESKÝ EXPORTÉR: příloha Hospodářských novin a týdeníku Ekonom – vydavatelství Economia, a.s. / **Magazín** vznikl ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a agenturou CzechTrade / **Ředitel speciálních projektů:** Petr Orálek / **Vedoucí přílohy:** Martin Knížek / **Editorka:** Markéta Prokšanová / **Foto:** HN – Libor Fojtík, HN – Jan Rasch, HN – Matej Slávik, HN – Milan Bureš, archiv Exportní cena, WTO, Stálá mise ČR při OSN, MPO, Profimedia, Shutterstock, archiv Veletrhy Brno / **Grafická úprava:** Jan Vyhnánek, Jan Stejskal, Jana Jandáčková / **Inzerce:** inzerce.hn@economia.cz / **Tisk:** EUROPRINT A.S. / **Samostatně neprodejné**

Inzerce



HN052978



P O U R F É L I C I T E R

Děkujeme za spolupráci a přejeme Vám šťastný a úspěšný rok 2018

EXPORT DO POSTSOVĚTSKÝCH REPUBLIK USNADNÍ SPOLUPRÁCE S KOMERČNÍ BANKOU

Ázerbájdžán a Kazachstán jsou po Rusku ekonomicky nejsilnější země bývalého Sovětského svazu, proto nabízejí reálné obchodní příležitosti pro řadu českých firem. Oba státy hospodářsky těží ze své polohy kolem Kaspického moře, bohatého na zásoby ropy. Komerční banka (KB) patří v ČR mezi banky s největšími zkušenostmi z tohoto specifického teritoria.

Ropa i další surovinové bohatství umožnily těmto zemím poměrně dynamický rozvoj, který se projevil zejména investicemi v oblasti rozvoje infrastruktury, těžební a důlní techniky, energetiky, petrochemie, a také zvýšenou poptávkou po zboží od technologicky vyspělejších zahraničních dodavatelů. V posledních letech se ekonomický boom u těchto středoasijských tygrů značně přibrzdil a došlo k výrazné devalvaci jak ázerbájdžánského manatu, tak kazašského tenge. Devalvaci způsobil zejména pokles cen ropy, která je pro obě země stále klíčovým zdrojem příjmů. Velký vliv měl i pokles hodnoty ruského rublu, který zvýhodňoval ruské dodavatele před domácími producenty.

Obě země jsou i přes několik desítek let soužití ve společném státu nábožensky, kulturně i zvykově odlišné od Ruska, což je nezbytné vnímat a brát v potaz při rozšiřování podnikatelských aktivit. Na druhou stranu znalost ruštiny je v obou státech stále rozšířená a je možné ji běžně používat při jednáních v Ázerbájdžánu a zejména v Kazachstánu, kde má dokonce statut druhého úředního jazyka. Co se zvyklostí týká, je nutné připravit se na delší vyjednávání, vybavit se důstojnými dárky pro obchodní partnery, vyvarovat se ironie a sarkasmu. Pozor je potřeba si dát například i na hlasitější smrkání, které je na rozdíl od Čech v těchto středoasijských zemích považováno za velmi nezdvořilé.

ÁZERBÁJDŽÁN BUDE PODPOROVAT ROZVOJ INFRASTRUKTURY

Ázerbájdžán se rozlohou i počtem obyvatel blíží České republice. Země si udržuje relativně stabilní politické i ekonomické pro-

středí, které je klíčové pro příliv zahraničního kapitálu. Jen ze zemí EU přitekly v poslední dekádě investice za 21 mld. USD. Ázerbájdžánský stát - na rozdíl od Kazachstánu - nabízí zahraničním investorům v širší míře státní záruky, kryté jeho ropnými fondy, a tím příliv investic do země urychlil. Větší projekty bez přímé či nepřímé podpory státu by byly pro zahraniční, a tedy i české, banky jen těžko financovatelné. Nepřímou podporu pro důležité projekty většinou zprostředkovávala největší banka v Ázerbájdžánu - International Bank of Azerbaijan. Tato banka si ale v roce 2017 prošla restrukturalizací svých dluhů a bude nějaký čas trvat, než si obnoví své renomé a důvěru na mezinárodním trhu.

Ázerbájdžán bude pravděpodobně nadále podporovat rozvoj infrastruktury a dalších klíčových odvětví svého průmyslu, a to navzdory komplikacím spojených s výkyvy cen ropy a oslabením bankovního sektoru. Zvedající se ceny ropy jsou toho příslibem a mohly by v krátké době pomoci opět rozvíjet dynamický rozvoj této země.

KAZACHSTÁN NENÍ JEN ROPA

Kazachstán rozlohou patří mezi 10 největších států světa. Je členem Eurasijské hospodářské unie, která ekonomicky spojuje některé postsovětské země (Arménie, Bělorusko, Kazachstán, Kyrgyzstán, Rusko). Díky své rozloze má Kazachstán na svém území nejen ropná naleziště, ale také rozsáhlé zásoby uranu, chromu, černého uhlí a dalších nerostných surovin. Z tohoto důvodu zemi dominuje petrochemický a důlní průmysl, energetika, ale důležitou roli hraje i zemědělství. Na rozdíl od Ázerbájdžánu neposky-

tuje Kazachstán pro své projekty v tak široké míře přímé státní záruky a většinu projektů se snaží realizovat přes státem kontrolované holdingové společnosti Samruk Kazyna a Baiterek. Dále využívá jako nástroj pro podporu prioritních projektů svou rozvojovou banku Development Bank of Kazakhstan. Podobně jako v Ázerbájdžánu není ani v Kazachstánu silně rozvinutý komerční bankovní sektor, který by umožňoval financování větších projektů přes lokální banky. Naopak je zde řada velkých těžebních a energetických společností, které jsou schopné se přímo financovat na mezinárodních trzích.

KOMERČNÍ BANKA – ZKUŠENÝ PARTNER PRO TYTO ZEMĚ

Komerční banka má s financováním exportních obchodů do těchto středoasijských zemí dlouholeté praktické zkušenosti. Exportní úvěry poskytnuté KB do Ázerbájdžánu a Kazachstánu za posledních 10 let se v přepočtu blíží 1 mld. USD. Navíc Komerční banka umí, jako člen bankovní skupiny Sociétés Générales, která má svá zastoupení i v Baku a Astaně, svým klientům pomoci s prověřením obchodní příležitosti přímo na místě. Hlavně na začátku, kdy se český vývozce se svým případným zákazníkem teprve seznamuje, jsou reference a zkušenosti z místního trhu nesmírně cenné. Financování exportních projektů v Ázerbájdžánu a Kazachstánu dokáže nabídnout více tuzemských bank, ovšem přítomnost v obou zemích je benefit, který českým exportérům umí nabídnout kromě KB jen málokterá z nich.

KB

CZECHTRADE DENNĚ

AKTUÁLNÍ INFORMACE ZE ZAHRANIČÍ



Získávejte denně do svého e-mailu aktuální informace o zahraničním obchodu od zástupců zahraniční sítě CzechTrade, obchodně-ekonomických úseků zastupitelských úřadů, přímo od zahraničních firem a z dalších zdrojů.

Na zasílané informace si jednoduše nastavíte filtr tak, abyste do svého e-mailu dostávali pouze relevantní informace odpovídající výrobnímu nebo obchodnímu profilu Vaší firmy.

- 🎯 zahraniční poptávky
- 🎯 projekty a tendry (vč. již udělených zakázek)
- 🎯 obchodní novinky ze zahraničí
- 🎯 akce v zahraničí
- 🎯 semináře zaměřené na export pořádané CzechTrade
- 🎯 nabídky výrobků a služeb zahraničních firem
- 🎯 nabídky vytvoření obchodních zastoupení zahraničních firem v ČR

Pokud jste firma se sídlem v ČR, případně podnikající fyzická osoba s IČ, stačí vyplnit rychlý on-line formulář na webových stránkách CzechTrade denně: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-denne/objednavka>.

SLUŽBA JE POSKYTOVÁNA BEZPLATNĚ



EXPERT NA VÁŠ EXPORT